

实战投资经典译丛

市场大师

期货交易成功之道



(美)杰克·伯恩斯坦 著

马向 方俊 王芳 译



东北财经大学出版社

Dongbei University of Finance & Economics Press

实战投资经典译丛

市场大师

期货交易成功之道

(美) 杰克·伯恩斯坦 著
马向 方俊 王芳 译

东北财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

市场大师:期货交易成功之道/(美)伯恩斯坦(Bernstein, J.)著;马向等译. —大连:东北财经大学出版社, 1999.1

(实战投资经典译丛)

书名原文:Market Masters

ISBN 7-81044-511-1

I. 市… II. ①伯… ②马… III. 期货交易-经验-美国 IV. F713.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 35379 号

辽宁省版权局著作权合同登记号:图字 06-1998-145 号

Jake Bernstein: Market Masters

Copyright © 1994 by Dearborn Financial Publishing, Inc.®

Simplified Chinese Translation Copyright © 1999 by Dongbei University of Finance & Economics Press

All rights reserved.

本书简体中文版由东北财经大学出版社独家出版、发行, 未经出版者书面许可, 任何人均不得复制、抄袭或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究!

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

网 址: <http://www.dufep.com>

读者信箱: reader @ dufep.com

大连理工大学印刷厂印刷 东北财经大学出版社发行

开本: 850×1168 毫米 1/32 字数: 104 千字 印张: 6 1/8 插页: 2

1999 年 1 月第 1 版

1999 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑: 杜 峥 刘士平

责任校对: 刘东威

封面设计: 张智波

版式设计: 王 莉

定价: 15.00 元

前言

毫无疑问,期货市场是资本主义的终极堡垒。在当今充斥着复杂的经济和投资策略的世界中,很少有什么领域像期货市场那样适宜于一般大众运作,而且可以令他们获取潜在的成功。诚然,多数的期货商赔钱已是不争的事实,但不可否认,在投机领域,期货交易的确是最具挑战性的活动之一。

是的,一个众人皆知的事实是——做期货期权交易成功的可能性甚至小于做期货合约。期货市场极度动荡,几分钟之内价格就会有巨幅涨跌。而且,职业交易商较之一般大众确实有明显的优势。然而,尽管有这许多劣势,相对而言,我还没发现哪一个领域可以像期货市场这样,以如此有限的风险提供如此大的成功潜能。我无意于暗示期货市场风险有限,在期货市场中确实可能会遭受巨额损失,但是想一想潜在的报酬,风险就显得合理了。而且依我看来,如果拥有严密的风险管理办法,期货

☆ 市场大师

交易就是最伟大的一种活动了。

……但是想一想潜在的报酬,风险就显得合理了。而且依我看来,如果拥有严密的风险管理办法,期货交易就是最伟大的一种活动了。

成功者与失败者之分别 ♥

通过期货交易可以在相对较短时期内聚集巨额财富。当然,也不能无视事物的另一面。在期货市场中,同样会在短时期内损失巨额财富。那么,在期货市场中,是什么使期货成功者有别于失败者呢?

自从几百年前达成第一笔期货合约以来,这个问题就不断吸引着众多的交易商,使他们好奇,引他们思索,也令他们感到沮丧。当人们试图通过大量聪明或被动的对市场的反应来避免失败时,问题的答案的确非常简单。无数的研习班、众多的书籍及文章和讲座都试图讨论这个问题,尽管成功的秘诀难以寻觅,但是通过运用经过时间考验的各种不同技巧还是可以获得的,而且还可以学习和传授这些秘诀。最有效的学习途径之一是效仿榜样。本书中的访谈及对这些访谈的评析,就是通过介绍榜样来指引期货交易的成功之路的。

克莱蒙特·斯通的教益

20世纪80年代中期,在芝加哥一个炎热的夏日,我有幸有了这样一次经历,它改变了我的期货生涯。几周前,一时兴起,我拨通了克莱蒙特·斯通(Clement Stone)办

公室的电话。这家公司驾驭着美国联合保险公司。凭着决心和极度积极的态度,斯通先生(昵称“克莱姆”)建立了巨大的保险王国,创造了巨额财富。斯通白手起家的传奇故事激起了我的好奇心。想到斯通先生和他的王国离我家很近,我就问是否可以采访他,出乎意料,他居然同意了。

在几个“侍从”的伴随下,克莱姆走进了自己公司的工作室。他衣冠楚楚——西装、白衬衣、阔领带,引人注意的短须修剪得十分整洁。克莱姆一进入工作室就令我顿生敬意。直至今日,我都无法描绘那种感觉。他的身上散发出一种自信,他每时每刻都显示出对自我的信心和对目标的专一。我握住他伸过来的手,他握手时显得坚定而又果断。他直视着我,目光深邃,似乎能穿透一切、洞悉一切。

态度与运气

我告诉斯通能采访他实在是一种殊荣,我也陈述了采访的目的,即想了解他的交易哲学及多年来能一直保持积极心态的心理技巧。我想知道斯通先生的态度是否是促其成功的主要因素,或者只是他运气好而已。很多成功人士都会被问及这个问题,但只有在研究了有关事实后才能找到答案。一些期货商声称成功基于运气,另一些则认为是因为结交了适当的人,更有一些人认为成功基于对头寸的适当处理。对此我不敢苟同,斯通先生也是如此。

积极的心态

除却斯通先生的巨额财富和他的业务帝国外，他主要因为大力倡导积极心态而为世人所承认。和诸如欧葛·曼迪诺(Og Mandino)、挪曼·温斯特·皮勒(Norman Vincent Peale)和拿破仑·希尔(Napoleon Hill)等名流一起，斯通先生声称获取成功的力量来自于内心，积极的动机可以克服一切障碍而达到成功。持有这种观点的人认为，要拥有“好运气”，就必须用正确的态度来识别成功的机会。

持有积极心态观点的人士为我们提供了众多的书籍、磁带和期刊。所有这些都是为了教导我们拥有积极心态的裨益和技巧。然而，尽管我相信积极心态的价值，而且认为所有有兴趣获取和保持成功的人都必须对此加以研究，许多人却有不同的看法。积极心态不能被诸如运气、头寸的处理和政治的影响等模糊和易逝的概念代替。我并不是宣称其他方法是无效的，我只是以为拥有积极心态会有助于成功地运用其他技巧。那些寻求政治手段以创造机会从而获取成功的人必须对自己有充分的信心，否则也不可能成功。

无论我们是否同意积极的态度有助于成功并能提高成功的机会，事实是，在期货交易中努力争取成功时，正如缺乏积极态度会阻碍成功，消极态度易于引致失败。正是认识到这一点，我发现与斯通先生的交谈不仅对我的业务观点极有启发性，而且深刻地影响了我的期货交易生涯。

……在期货交易中努力争取成功时，正如缺乏积极态度会阻碍成功，消极态度易于引致失败。

我提出一个直接的问题：“斯通先生，你是美国历史上最为成功的人士之一，你的成功应归功于什么？”下面是他的回答。

思考、观察与行动

“要成功，就需要培养和实践三个重要的因素。我7岁时拥有自己卖报的路线，11岁时拥有自己的报纸摊位，16岁时我开始推销保险。我去城里的银行大厦，并径直走到银行总裁的办公桌前，我说：‘阁下，可否占用您一些时间？’他看着我，说：‘年轻人，你是来向我推销产品的吗？’我回答‘是的’，他说：‘那么就别请求占用我的时间了，说吧！’”说到这儿，斯通直视着我的眼睛，似乎在告诉我他已经提出了一个重要观点。我默默不语，但我的神情告诉他我清楚地理解他的意思。

斯通接着说：“要成功，必须把三个要素纳入到计划中。首先，必须思考，思考想要做什么和要怎么做。然后，必须要观察正在酝酿、成熟的机会，必须能够观察到它。最后，机会出现时，必须要采取行动。一定要思考、观察然后行动，这些是通向成功的重要因素。”这些重要的话语为我的期货生涯提供了崭新和有效的策略。我意识到，作为一名交易商我甚至没有挖掘出一小部分的潜能，因为自己只是随意地进行交易而没有对成功的渴望。

“一定要思考、观察然后行动，这些是通向成功的重要因素。”

——克莱蒙特·斯通

首先,我并未真正思考,而只是在期待。我在一种模糊的条件下期待成功并为它做准备,然而,需要设计出积极的行动计划时,我却束手无策。其次,机会出现时我却看不到。因为我太专注于不要失去机会,而并不确切知道自己到底要寻求怎样的机会,所以机会出现时我却看不到。因为看不到机会,所以就不能以一种可以促成成功的方式来行动。换句话说,斯通提到的三项要素我都严重欠缺。认识到这一点后,我极大地改变了自己的行为方式,从而打开了最终通向成功的大门。如果没有那决定命运的一天,如果没有斯通先生的睿智之言,我的成功之路,即使不是走不下去,也会困难得多。

这本书能为你做什么 ♥

我不能自称和克莱蒙特·斯通及他的心态积极的同事们一样,是极具鼓动性的演说家或作家,我也不想许诺这本书会改变你的期货生涯,然而,关于这本书的价值我却可以做一些承诺:

◎ 研习书中的访谈,尤其是研习对这些访谈的评析,会使你领会名家们的思维和行为过程,而这些名家是通过他们各自的努力才成为股票和期货交易领域中颇受人尊敬的人物的。

◎ 把自己的行为和态度同这些成功的期货分析家和交易商相比较,可能会坚定或者否定你的定位,从而提醒你也也许需要改变行为和交易方式了。

◎ 本书会提供一些重要的工具来帮助你拥有在成功人士中非常典型的发展途径。

一本针对个人的书

阅读《市场大师》(Market Masters)这本书时,要与自己的情况做比较,找出适合自己需要和个性的行为、态度和方法。这样做时,必须首要记住的是:你在市场中的所作所为必须适合自己的气质。股票和期货市场能提供许多机会,即使是截然不同的交易方法也都可以取得成功,但并不是任一方法都适于每一个人。如同生活一样,股票和期货市场也提供众多不同的成功途径。一个人或许非常适合挑战性极强的场内经纪人的角色,而另一个人则可能在做不必经常关注价位的长线交易中感到得心应手,两条道路都可能会通向财富。反过来,如果没有掌握获取成功的技巧,则两条道路可能都无法通向成功。请首要铭记这一点:本书并非是“圣餐”、“完美的交易体系”,也不是“快速致富经”、“常胜经”,更不是“期货交易难道不神奇吗”这样的奇书。

《市场大师》是针对个人的一本书。这本书面向的是那些不希望随波逐流的交易商,他们希望追随为数不多的通过自己的努力、毅力和一致性而赢得成功的人士而获取成功。

思考、观察然后行动,财富就会接踵而来。尽管当代许多有关个人成长和心理素质的书籍强调关注目标的重要性,我却觉得留心观察并随机行事更重要。杰斯·利弗摩尔(Jesse Livermore),这位 20 世纪具有传奇色彩的投机

☆ 市场大师

商曾经说:“利润会自己生长,损失会趋于恶化。”个人对市场的定位也是如此。

成功接踵而来

如果拥有合适的心理和行为模式作为基础,成功本身会自我成长。拥有目标当然十分美好,没有目标我们的生活将变为偶然,只能偶然地发现成功,甚至有时当成功已出现在我们面前时,我们也看不到。当然,成功之路是需要用行为、态度、思考和策划来铺设的。

理论框架 ♥

我关于交易商获取成功这一问题的理论和定位是基于四个因素之上的,这些因素是我想要通过书中的访谈而展示的信息的基本框架。我不是在陈述对采访问题回答的心理学角度的评价,也不是在做心理检查。我们会看到,每个受访者都有自己个人的一套心理学。我对个人的心理学并不感兴趣,对用来获取成功的方法也不感兴趣,我所感兴趣的是每个人的反应模式,因为它揭示出成功人士怎样进入市场,更重要的是,它揭示出这些成功人士怎样面对挫折,这些挫折虽然不幸,但却是期货交易必不可少的一部分。

以下四因素涵盖了我的成功理论的精髓:

1. 交易商处理损失的方式,至少和其对待成功的方式一样重要。
2. 在成功的公式中,有效地控制和疏导情绪是两个

首要的问题。

3. 那些现在成功并且将继续成功的人士,无论是交易商或市场分析师、交易顾问或市场专家,都认识到了市场心理的重要性,而且在一定程度上,都将其运用于自己的工作中。

4. 所有成功的期货从业者们的行为都有最根本的共同之处。若想在期货市场中获取成功,就必须培养和保持相似的态度、行为方式和观点。

由现实到理论

请注意,我的理论框架并不是把所有的交易商根据特定的反应模式或态度分门别类,它是现实的升华。有些现象的解释以某种理论或某种假设开始,这些假设先是建立在逻辑选择基础之上,而逻辑选择则是建立在一些公认的科学、心理学或社会学的事实之上,然后要致力于搜集证据确认或否认这些假设的有效性。

我的方法与此不同。我开始从理论上说明交易商获取成功的问题时,结论来自于一种实际或务实的定位。我并不是某一天突发奇想,然后就认定关于市场成功的理论应该基于交易商的心理素质,相反地,我研究成功的交易商和分析家的资料,从中抽取他们行为中的共同之处,这样就可使我在构筑某一理论或进行某一解释时,拥有事实的支持这一优势。

不要认为本书中的信息是支持有关交易商行为的某种科学或准科学的理论。实际上,大部分的信息只是轶闻性的,并没有严谨的证据来支持,它们只不过是一些成

☆ 市场大师

功人士的经验、成绩和深思熟虑后的观点,但这些人的成功保证了聆听他们的观点和学习他们的经验是会有价值的。

理解失败

我们通常以为从错误中学到的要比从成功中学到的更多。尽管成功十分重要,但理解失败及失败在塑造交易商行为中的作用也同样重要。美国心理学习理论之父 E.L. 索德克(E.L. Thorndike)睿智地指出,人们成千上万的行为都是错误的,而只有一小部分是正确的。由于我们自己或他人的错误而受到惩罚并不能真正使我们有所收获。交易商可能犯许多错误而只做对极少数事,为了错误惩罚他们只能为另外一些错误打开大门,问题不是要惩罚或嘲笑已经做错的事,而是要理解、纠正错误,做对它,这样就可以稳固成功的行为。

薄弱环节

市场为那些掌握了为数不多的、简单的赢利规则的交易商们提供了无限的财富,如我前面所述,这些规则虽然简单但运用起来却十分困难。因为最终是交易商做出交易决定、利用市场交易时机信号,而链条中的薄弱环节一直是,也永远会是——交易商。如果事实已证明,某一种观念在以前使许多交易商跌倒过,在以后也肯定会毁掉许多交易商,那么,就不要再让自己成为它的受害者,也不要受害于这种信念,即优秀的交易体系会成就优秀的交易商。这个世界最精细的、最具成功潜力的交易体

系可能只是自我毁灭的工具而已。

链条中的薄弱环节一直是，也永远会是——交易商。

在一名不胜任的、不能自律的、不老练的交易商手中，世界上最好的交易体系也会变成导致连续损失的工具。我并非在暗示一套优秀的交易体系无助于成功，它的确可以成就交易商！然而，无论交易体系有多出色，只有你可以使它朝着预期方向有效运作。当然，如果你雇用一名富有经验和自律的期货人士来为你操作，则另当别论。

比如有一套赢利很高的交易体系，在短期内，它赚取了大笔金钱，然后出现了一段下跌时期，这是每一交易体系所不可少的一部分，这段下跌时期是真正成就或击垮某一体系的关键。如果运作交易体系的交易商根据体系自身产生的信号把下跌控制在应有范围内，那么交易体系自身会弥补损失并产生更好、更大的利润。然而，如果一名交易商缺乏自律，不愿意根据交易体系接受应有的损失，那么下跌的时间会长于预期应有的时间，或者下跌的金额会大于预期应有或实际应有的金额。因为交易商的拙劣，交易体系也会变得拙劣。

我坚持认为，交易商处理下跌或亏损的能力，或者能成就或者会击垮某一体系。无论一套体系多么出色，交易商——这一链条中的最薄弱环节，也会比其他任何不测之事更快地击垮交易体系和交易商本人。在这一点上，交易商的心理素质变得至关重要，态度、行为、洞察力和经验就成为获取成功的本质因素。

能否正确地应用经验所得和妥善处理损失，决定着

☆ 市场大师

交易商是成就还是击垮一个交易体系,虽然没有既定的公式来处理这些情况,但还是有一些方法和程序可以使交易商的错误最小化或者最大化的,而这又取决于交易商的反应模式。

学习的捷径

你可以通过不同的途径来学习促成成功的因素。例如,可以接受长时期的心理辅导,而它或许有效,也可能没有太大价值;可以参加可能会帮助自己成功的成功动力课程;可以广泛地阅读有关期货交易和股市投资的书籍,以建立自己的运作方法和程序;可以阅读一些大交易商和投机商的著作,以吸收他们有价值的方法和程序;可以参加旨在寻找最好交易体系的课程,但可能最终会发现它毫无帮助;或者可以取其捷径,如直接阅读杰克·施瓦格(Jack Schwager)的书籍《市场高手》(Market Wizards),或者直接阅读本书提供的信息。

无论选择哪条途径,目标都应定位于技巧和心理素质,而不是交易方法或者体系。我估计在股票或期货市场中获取成功所必备的因素中,交易体系只占 20% 的比例,整体的平衡包括有效的风险管理工具、积极的心态、交易商个人的心理素质、自律、商品结构、一致性和恒心,所有这些都可以通过学习得到,但是,正如其他有价值的东西一样,在成功与达到目标的过程中,实践、耐心和毅力是三个至关重要的因素。

……目标都应定位于技巧和心理素质,而不是交易方法或者体系。

设想、识别和行动

我希望本书中的访谈和评析在交易商通向成功的途中有所帮助。请注意,要赢得胜利而不只是短暂的胜利,就要思考、观察和行动,交易商们要能设想机会的到来,要能在机会出现时识别它们,最重要的是要能够坚持不懈地抓住机会行动,在行动时不要考虑这些机会是带来利润还是导致亏损,因为在真正成功之前,只能部分判断一交易信号或一笔投资是否会成功。不要画地为牢,认定要进行的交易或投资不会成功,它同由你的交易体系产生的其他信号一样,可能会成功也可能会失败。

成功的态度和行为

每一个由你的交易体系或市场分析方法产生的信号在开始出现时,你就应当认为它能带来巨大财富。如果不把每一个交易机会都看做是一个获取利润的重要时机,你就会很容易被说服不遵照它行事。如果没有以一种积极的心态来做每一笔交易,你就打开了自我怀疑的大门,而这是击败交易商的最大的敌人之一。

没有任何人、任何课程、任何磁带、任何讲座、任何文章和任何书籍能代替你做自己可以为自己做的事情。要拥有赢得成功的心态和行为,就要磨练自我,要通过自己的努力发展技巧。因为时间有限,所以这样做时交易商必须有选择地进行学习。基于相当的经验,我建议交易商们要学习其他在此领域内卓有成就的人的成功因素,以促进个人的成长。

目录

前 言

1	市场大师	1
2	伯恩斯坦的成功积木	16
3	乔治·安格拉:经验值千金	32
4	杰纳德·阿培尔:征服情绪	41
5	布鲁斯·巴布科克:追随专家 ..	50
6	乔治·雷恩:随机指标之父	62
7	康拉德·莱斯利: 他的预测能左右市场	74
8	罗伯特·派瑞特: 驾驭“艾略特波浪”的舵手	91
9	威尔斯·威尔德: 变化率和 RSI 的分析大师	107
10	拉里·威廉姆斯: 期货界传奇人物	118
11	交易商的成功秘诀	129
12	交易中的心理学	143
13	尾声	157

目 录

参考书目	160
索 引	164

1 | 市场大师

“但是任何伟大的事情，正如难于被发现一样，也难于被认识到……”，这是哲学家斯宾诺莎(Spinoza)的伟大著作《伦理学》(Ethics)的结束语。

无论是在艺术、科学、商业或者是哲学领域，一夜成名都是极少见的现象。那些经常被认为是在一夜之间就获得成功的人，都是在经历了数年的艰苦努力和成千上万次的失败后才成为伟人的。从外部看来清楚和明显的东西往往和真实的内部极少有相似之处。借用历史上最伟大的思想家之一斯宾诺莎的话语来论述期货或股市交易者们的成功，多少有些亵渎之意，然而，如果运用了斯宾诺莎的智慧而能帮助你成为一名伟大的交易商或投资商，那么，把他的教导应用于交易心理也是值得的。

数年之经验 ♥

人们常问我在 22 年的股票和期货交易生涯中学到了

些什么。有时我会回答说我所学习可以轻易地写满 20 本书,但是同时,我也意识到其实自己所学十分有限。然而,我从数年的经验中一点点搜集到的价值和精髓却是十分可观的。像任何一名努力获取成功的交易商一样,我发现在实际运作过程中,成功的同时能认识到自己成功十分困难。

通向利润的路途上须伴有最完美的意图、最优秀的交易体系及最具自律精神的交易计划。一贯的成功不仅难于实现也很少见,它是最稀缺的东西。

这些年中,我和其他交易商共同分享着从自己漫长而且经常是艰辛的经历中积累起来的知识。在我的著作《投资商商数》(The Investor's Quotient, 1980)中,我提出了规范投资商和交易商行为的原则,并针对如何把损失行为转变为积极的行为和态度提供了大量的建议。在《超越投资商商数》(In Beyond the Investor's Quotient, 1988)中,我扩展了在《投资商商数》中提供的技巧和见解。1993 年我撰写了《新投资商商数》(The New Investor's Quotient),这本书修订了第一本书中的概念和技巧,详细阐述了自 1980 年以来发展起来的新方法。

自 1972 年以来,尽管我有众多的关于交易商行为的著作和讲解,交易商们的命运却并没有太大的改观。大多数的交易商依然是数不尽的弱点和短处的受害者,而这些弱点和短处却都是他们自己创造出来的。大多数的缺陷都可以纠正,但是必须花费不同程度的努力才行。

鸵鸟综合症 ♥

现代的心理和行为疗法为数众多并十分有效。今天,任何交易商都不应该在阻碍成功这么多年的同一错误道路上一意孤行。然而,交易商也是普通人,考虑到人性的弱点,那些意识到心理问题已阻碍自己成功的交易商们,却很难去寻求专业人士的辅导,以纠正这些问题。大多数交易商错误地相信,一套优秀的交易体系、一台“更先进的计算机”,或一次对过去纪录的调查会是扫除障碍的万灵药,他们依然在同自己和市场争斗。许多交易商拒绝帮助是因为他们被教导“自己可以做”,他们不承认弱点,他们不愿意别人知道自己无力控制情绪或是自己一开始就无能为力。

我努力了很长时间,终于找到一种方法来解决这困扰许多交易商的鸵鸟综合症。我意识到对所有交易商来说,相同的方法技巧并不够用,尽管书籍、磁带、短期学习班、小组治疗和一对一治疗也大有效果,但无论它们的支持者怎样热烈颂扬其功效,这些方法都无法保证每个人都成功。

怎样从交易商心理学中获益 ♥

作为有多年经验的期货交易商,我长期来也一直观

察交易商们的行为,我深信,一名交易商必须知道应该改变哪些做法以获得一贯的成功,他也必须了解应学习哪些新的做法以代替低成效的行为或者是负面的行为。

专家们的知识

虽然我能轻易地在读者们耳朵中塞进一条又一条的建议和看法,但我以为更好的方法是同他们分享我在评析访谈中所获得的知识。受访对象是在股票和期货业中卓有成就而备受人们尊崇的名家。在期货交易中,正如在大部分需要努力奋斗的事业中一样,一事如意,事事顺利,关键是找到成功的因素,在总结自己的成功时,也同样要从别人的胜利中学而有所得。

关键是找到成功的因素,在总结自己的成功时,也同样要从别人的胜利中学而有所得。

交易商的最顽固的敌人

本书的观点萌发于多年前但直到最近才逐渐成形,因为我曾相信交易商们最终会提高能力、找到自己的方法,从而在市场中持续不断地获利。时间证明我错了,由于各种各样的原因,交易商和投资商们总是随自己的情绪行事,因而也因自己的缺点而失败。交易商最顽固的敌人一直是也很可能将一直是他们自身,这一点令人伤心却是不争之事实。我上百次甚至上千次地观察到这样的情形,就是某一交易商采用了有效的交易体系、接受了

绝妙的建议和成功率很高的忠告,以及原本极具分析性和可靠性的信息,但是该交易商在运用这些有利条件时却没有效果,甚至还适得其反。如果这种现象只是不经常或偶尔发生,就可以把我的观察归结为偶然,然而它却不断地在交易商身上普遍和重复出现,这导致我下结论,即作为一名有经验的交易商,我必须努力纠正或至少是改善这种情况。

……交易商和投资商们总是随自己的情绪行事,因而也因自己的缺点而失败。

新视点

在写这本书之前,我专注于认识、分析、消除和替代那些有碍市场操作的行为。尽管这些年中我收到许多信件和电话称赞我的努力,并对因采用我的信息而取得好成绩而表示感谢,我依然认为那远远不够。

在这个关头最好的方法应是,积极地集中精力认识并强化促使别人成功的行为,为什么不研究成功的评析家和交易商们,以确切地了解他们在最难成功的两种事业中获取成功的所作所为呢?他们的所作所为或外显于行为上或内赋于思维过程和态度当中。

访谈 ♥

我应该采访哪些人呢?我避免采访那些已出现在诸

☆ 市场大师

如杰克·施瓦格的《市场高手》中的期货专业人士,而寻找这部分人,即他们的经验、对市场的理解和见解能为那些在期货业中处于不同位置因而感知也不同的期货和股票交易商有效地应用。我选择那些自己认识的人,他们或者是我的同事,或者同我有业务联系。

乔治·安格拉(George Angell)

乔治·安格拉在技术分析领域有很高的技巧。他作为场内交易商、日交易商和套期图利交易商的丰富经验,对于新人道者或饱经风霜的交易商都同样具有价值。乔治多年的亲身经验能极大地帮助我们所有人。

杰纳德·阿培尔(Gerald Appel)

杰纳德·阿培尔被认为是指数平滑异同移动平均线(Moving Average Convergence Divergence,简称 MACD)之父,MACD 是杰纳德建立的一个旨在买卖股票指数期货的指数。他是一名成功的交易商,他以自己的自律和创新赢得了同辈们的尊敬和承认。他给《市场大师》这本书带来了自己的技巧、见解和看法。

布鲁斯·巴布科克(Bruce Babcock)

作为期货咨询业的“守护神”,布鲁斯目睹了许许多多交易商、交易体系、咨询员及热线的兴衰。布鲁斯是一名积极的交易商和投入的观察者,在我认识布鲁斯的时候

间内(至少十年),他一直非常直截了当,对任何事物都抱分析的态度,对自己的本职工作和期货交易都十分投入。本书提供了他的看法和见解,希望读者能和我一样发现它们的价值。

乔治·雷恩(George Lane)

乔治·雷恩是随机指标之父,是随机学方面的最高权威,也是期货交易和期货交易商们的深刻的观察者。我认识并对乔治充满敬意已有二十多年,没有人可以和他的专业水准或者他的反传统的“说干就干”的风格相匹敌。他的确是有许多好东西可以分享的期货业的“老爷爷”。

康拉德·莱斯利(Conrad Leslie)

多年来,康拉德·莱斯利和我都是同一场棘手的游戏中的赛手,但是说到最基本的调查,康拉德却比我经历得多。他在农作物预测方面的权威角色并没妨碍他在思维和技术方面的发展。康拉德可以教我们许多,我们要做的则是仔细聆听并遵照去做。

罗伯特·派瑞特(Robert Prechter)

我采访了《艾略特波浪理论家》(Elliott Wave Theorist)杂志的成员之一罗伯特·派瑞特。我认识他多年,十分钦佩他对分析方法论的执着。多年来,我一直觉得罗伯特

☆ 市场大师

在交易商心理学方面的知识,如果不比他作为市场技师的成就更高,也至少可以相提并论。我深信罗伯特一生的事业——“艾略特波浪理论”主要是受激情激发,对他的采访肯定了我这样的看法,所以对他的问题主要集中在他对市场心理学的理解,而对他作为分析家的杰出角色只是一笔带过。

威尔斯·威尔德(Welles Wilder)

威尔斯·威尔德以其发展起来的众多的交易方法 and 已成为其名字同义语的“相对强弱指数”(Relative Strength Indicator, 简称 RSI)而闻名全世界。在 20 世纪 80 年代初,威尔斯和我及其他一组交易商和分析家到远东举办一系列有关期货交易的讲座,我认识到威尔斯作为一名交易商的真实才能,钦佩他面对市场能保持冷静和异常现实的态度,而且还能进行精确的分析。

拉里·威廉姆斯(Larry Williams)

多年来,拉里·威廉姆斯一直处于众多的争议之中,许多争议集中于他对交易体系和讲座的大力倡导。坦率讲,拉里本人也会第一个承认:对许多人而言他是英雄,而对另外一些人而言则是恶棍。在罗宾斯世界杯期货交易冠军赛中,拉里曾有条不紊地使 1 万美金升值为 200 万美金,只是在比赛结束时返还 100 万美金。他当时的镇静和自信我至今难忘。

成功的因素

我很幸运,实际上也非常感激,这些名家们愿意成为《市场大师》的一部分。我知道每一个读者也会对他们的贡献心存感激。

我希望每次访谈后的评析及对所有访谈的综合评析,有助于集中、具体地体现受访专家们的共同之处,这样读者可以吸取并最终摸索出自己的技巧,以达到和他们同样的成功。读者会注意到,本书中采访的专家们有着迥异的背景,对多数事物的看法也十分不同,但他们也分享某些共通的因素,这些共通的因素对任何交易商和评析家的成功都是必不可少的。

本书提供的是交易商或投资商成功的典范因素,我敦促每位读者去发掘、理解,并将其融入到自己的方法中,这样,正如它们帮助了许多其他交易商和投资商一样,它们也会帮助并增加你取得成功的机会。

方法、假设和技巧

我采访的技巧很简单。为了从每一位受访者身上获取最大量的有效信息,我问的问题尽可能统一但也留有余地,在某些情况下会涉及受访者个人的方法或成就,这时间题会具体些。我将统一问及的问题列示如下:

◎ 在什么时候,是什么原因激发你做期货交易的愿望?

☆ 市场大师

- ◎ 作为交易商,你认为什么品质最有助于成功?
- ◎ 你是否用特殊的技巧来处理损失?
- ◎ 请估算一下,与交易技巧相比,交易商的成功有多大比例是直接来自于优秀的交易体系? 该比例应怎样划分?
- ◎ 在交易生涯中,你最大的教训是什么?
- ◎ 你是否觉得你的成功是受其他知名交易商的启发? 如果是这样,他是谁? 是怎样启发你的?
- ◎ 你是否有过促进或者阻碍你成功的特殊经历?
- ◎ 在处理下跌时期的情绪问题时,你是否有最喜爱的技巧?
- ◎ 针对那些对你的技巧有兴趣的新手们,你有什么忠告?

某些问题会稍加变动以适应受访者的特殊兴趣,但是总体而言,以上这些是核心问题,每次访谈都涵盖了它们。

我的目标

在每次访谈中我的目标如下:

- ◎ 就所涵盖的问题,获取尽可能多的信息。
- ◎ 对提出的每一个问题,得到尽可能具体的答案。
- ◎ 使每位专家都谈及他的思维过程,这样可以在读者中引起有意义的回应。
- ◎ 提供可以应用于综合分析的回答,以确定在专家们中存在或缺少的共同点。

假设

尽管我对采访时的采访结果抱有基本的假设,但是如果发现假设有误时,我也会考虑做出变动。一些重要的假设列示如下:

- ◎ 在对市场的情绪反应和自律及经验方面,专家们都会持有共同看法。
- ◎ 专家们普遍赞同心理对于形成成功行为十分重要。
- ◎ 大多数的专家都会把他们的成功归因于一些相同的基本品质。
- ◎ 专家们会分享在市场中相似的学习经历;这些经历帮助他们塑造成功。

格式

为了客观地评价每一次采访,书中每一章都采用了下列格式:

- ◎ 每次访谈占用一章。
- ◎ 按照采访中所获得的信息,每一章开始将有一个简短的受访者的生平介绍。
- ◎ 从以下方面对每次访谈的共通因素进行评析。

经历的相似性。是否有些经历对态度、行为和期望的形成是十分重要的呢?如果是,这些经历有怎样的相似性?如果不是,它们有什么不同?对于有助于塑造成功行为的经历可以得出什么结论?

☆ 市场大师

观点和态度的相似或不同之处。各位专家的观点和态度相互比较,有何异同? 是否有共通的因素?

控制情绪的方法。各专家在不同的市场条件和事件面前,采用什么方法来控制自己的情绪? 它们与受访的其他专家的方法有何异同?

对其他交易商的建议。各位专家对其他交易商们提出了什么共同的建议以帮助他们获得并保持成功?

交易体系的重要性。各专家对交易体系在整体成功中的重要程度持有怎样的观点?

评析

在每次访谈的内容以及对访谈的讨论之后,读者会看到对重要的共通因素和不同因素所做的评析,以确定能从专家们的经历中学到些什么。读者也会看到对投资商和交易商行为的每一主要方面的具体建议。

佼佼者 ♥

读者可能会问,为什么我选择采访市场评析家和交易商而不只是交易商。我写此书的目的是,在一简洁的理论框架内评估特定的行为和态度,选择的采访对象多数是公众人物,因此很容易被认同。考虑我多年来作为心理学家的训练和经验,我认为,我的评析方法对每个交易商都应是十分有意义的。

我选择这些人的原因如下:

- ◎ 他们为世界范围内的交易商所知,而且多年来他们的工作方法吸引了众多的追随者。
- ◎ 考虑到他们作为交易商的漫长经历及在市场方法方面的经验,较之于那些仅仅是买卖或管理金钱的人,这些专家们更能为一般的交易商所认同。他们与一般交易大众有紧密联系,也熟悉当今交易商们面临的问题。
- ◎ 多年来这些专家们经历了不同的市场环境,也由于他们多年的经验,他们可以提供源于自己经验的有意义的观点。
- ◎ 较之于那些一夜之间骤然成功的“金钱管理者”,或那些未遭受太多挫折的人,这些专家经历了更多的起伏、考验和挫折,理解他们的心理是十分重要的。

接受变化 ♥

想要真正做好交易,交易商必须进行评析和接受变化。如果必要,还要根据那些被观察和时间证明是成功的交易商们的建议进行调整,其中含有理解和学习的主要旨,它们能使你成为更出色的交易商,这是赚取利润的真谛。

贯穿于交易商整个生涯的最重要的一个事实是:股

票和期货市场中的风风雨雨与旨在选择正确市场时机的体系和方法可能完全没有关系。即使最幼稚的投机商或投资者也会很快发现,在成功的公式中,交易商的情商和心理素质较之于任何分析方法、交易体系或时机选择指数都更重要。每年有上百万(很可能是上亿)的美元用于发展更有效的时机抉择技巧,但在最终的分析中,如果那些昂贵的结论没有以一种持续、自律的方式应用于严格的 market 行为中,那么,这些巨额花费只是一种浪费。

成功交易 ♥

人们知道,成功的交易商和投资者都拥有某些特定的品质,这些品质帮助并提高他们在市场中的业绩。尽管有些人认为这些人命中注定会成功,实际上却并非如此。成功往往是在历经了各种挫折和错误后才到来的,一夜之间骤富的故事只是极少数。实际上任何行业的成功人士都会告诉你:“一夜暴富”只能出现于多年的艰辛之后。

人们知道,成功的交易商和投资者都拥有某些特定的品质,这些品质帮助并提高他们在市场中的业绩。

人类行为非常复杂,这使得决定哪些因素、行为或学习在成功的投资中最为重要变得极端困难,即使不是完全没有可能。作为观察者甚至是社会学家,我们最终没有别的选择,只能在产出的基础上来判断投入。换句话

说,我们只能猜测构成成功的投资、投机和交易的典型因素。但是,在我们深入探究这个题目之前,一个更基本的问题是:为什么我们要研究这些问题?

2 | 伯恩斯坦的成功积木

在我的期货生涯中，我在市场中做过 10 000 至 15 000 宗交易，但是我仍然在学习：无论大小，每一次交易都是一次学习；无论任务艰巨与否，每一次交易都是一次挑战。正如可以带来利润，每一次交易也同样可能产生损失。并不是我在交易中学到的很少，而是要学的东西太多，相比之下，我所学得的就显得微不足道了。

实际上，要成功必须要学的只有几件事，而成千上万的行为则要学着不去做。交易商所做的许多事其实都是错的，而正确的事却寥寥无几！交易商应始终警惕那些弱点和不加思索的反应，因为它们阻碍成功，招致失败。因此，交易商和市场之间的关系是永不结束的学习过程。

恒久的争战 ♥

我时常想，市场生活的这一事实是否意味着永远不

能完全学会交易技巧,或学习的过程永远不能结束。多年来,我不愿接受期货交易可能是终生的争战这一可能性,我不愿意承认必须永远警惕,以避免杰斯·利弗摩尔所谓“永远的敌人在内心争战……恐惧和贪婪”。

随着交易经验的增加,我期望着工作任务不要再那么复杂,要更容易预测;不要那么让人焦虑,要更容易承受;最重要的是,利润要更大些。然而,我从漫长、艰辛的经历中认识到,事情并不总是这样。成为成功交易商的过程实际上是没有尽头的,所有的交易商都可能会因为心理因素而做出错误的判断,没有人可以只赢不输或极少输,也没有人可以在他的交易生涯中永远走上坡路。期货交易是台阶式的过程,通常会前进两阶,再倒退一阶。

期货交易是台阶式的过程,通常会前进两阶,再倒退一阶。

考验和挫折

作为交易商,如果只是我一人经历考验和挫折,那么遭受失败的痛苦肯定会更深刻,更切肤。然而,有许多交易商处于更糟糕的境况之中,即使他们“照规矩而行”,也不能持续地获利。不幸的是,大多数交易商没有认识到通向成功的规则,或者即使了解这些规则,也不能严格自律地遵循这些规则,或者失败时不能理解自己为什么会输。这里隐藏着问题的实质。

丰富内涵

从1968年到1982年,我作为临床心理医生所接受的教育和取得的经验使我确信,较之于我们的猜测(尽管我们中间有人有多年的经验),期货交易和投资业其实包含了更丰富的内容。因为这么多年以来,交易商们就是不解,为什么即使遵循相同的交易体系和方法,交易结果也非常不平衡。两个交易商开始交易时有相同的资金、相同的基本交易哲学、相同的电脑和报价体系,为什么交易结果却大相径庭——一个人赚钱另一个人却赔钱?事实非常简单且毋庸置疑:正如从无数的生活经验、失败和成功中所知的,人的行为塑造人的态度和观点,也影响其作为。

领悟市场机会的能力,尤其是抓住这些机会行事而不受心理和行为的缺陷限制的能力,能把赢家和输家区分开来。成功者不仅和失败者行为不同,而且最终引致他们作为的过程本身也不相同,这整个过程包括诸如领悟力、态度、对现实的认识及不断制定和执行计划的能力等因素。

三变量

尽管有些交易商会强烈反对,我依然认为赢利的交易和投资取决于以下三种变量(不一定按重要次序排列):

1. 某一交易体系、方法或指数在相当长时期内,无论是过去或现在,在相当数量的交易中,都表现出一致性和可赢利性。相当数量的交易定义为最少几百宗交易,相当长时期则至少指五年,最好是指在不同类型市场(如牛市、熊市、盘整市)中的五年。然而,读者们会从本书的访谈中看到,大多数被承认的权威们更强调交易商本人而不是交易体系的重要性。交易体系虽然重要,但却不是首要的。

2. 自律。自律是指有能力制定计划并坚持不懈地执行所制定的计划。我将在 12 章中详尽地讨论这一问题。

3. 处理损失的能力。尽管在市场中获取成功困难重重,但失败却是更可怕的敌人。损失是大量的潜在交易发生错误的预兆,也与错误密切相关,却根本不是由于交易商们不愿意遵循某个体系而产生的。因为交易体系发挥作用需要一定时间,所以有些交易商经常是过早地放弃了某体系,而且经常是在该体系正要如试验那样开始发挥作用之前放弃了该体系。如果要获取成功,交易商就不能放弃交易体系,而必须撑过损失时间。

是否有把这些因素纳入自己的整体反应模式或交易方法中的能力,最终把成功者和失败者区分开来。其他可归于这三种变量的因素将在 11 章和 12 章中讨论。

不同组合

除了这三种因素自身的重要性外,它们之间的不同

☆ 市场大师

组合也十分重要。考虑一下如下三种组合：

1.一位交易商高度自律却没有有效的交易体系。这类交易商极少能获取成功,除非是碰运气。尽管他们富于自律,但因为缺乏有效的交易体系也不能有真正成功的交易。

2.一位交易商建立、发现或者买到了一套行之有效的交易体系,却缺乏至关重要的自律这一要素。在这种情况下,交易体系的作用会被部分或全部抑制,这位交易商将发现,无论他或她的交易体系看起来多么有成功的希望,也会因不持久或不能自律的运用而被损坏。

3.一位交易商不仅建立起符合标准的交易体系,而且也达到了其他两方面的要求(自律和处理损失的能力)。这对于一位交易商而言当然是最好的,也是一位交易商最可能获取连续成功的组合。

我的经历 ♥

我用毕生的精力来多方位地研究如何区分、理解和弥补限制交易商成功的各种因素。我仔细地研究了传统心理学和精神病学的理论,也研究了当代这方面的理论,我还仔细研究了人类行为和个性的认识和学习的方法。我看的书和我的经历使我在诸如新时代心理学、自我意识、自我实现、自我形象指导、积极心态、角色意识和神经语言学等方面多有涉足。我学到许多东西,我意欲

通过此书中的访谈及对它们的评析和读者们分享这些成果。

20 年的“一夜暴富”

儿时,我生长在加拿大蒙特利尔一个贫困的家庭里。在我的心目中,在股票和期货市场做投机生意不仅是遥不可及的事情,而且就财力或所受的教育而言,也同样遥不可及。因为学习成绩差,我不得不在高中一年级辍学,非常幸运,这时我的家已从蒙特利尔迁到了芝加哥的北郊。

一个星期之内,我的世界改变了。在加拿大我成长的地方充满了黑帮、暴力和赤贫。在美国,尤其是在伊利诺伊州的温特卡市,我周围则是财富、上流社会和无限的机会。尽管移居美国大大改善了我们家的经济情况,但它们没法和我所接触的那种生活相提并论。

作为一名高中生,经常有不同的朋友告诉我他们的父亲是“期货交易商”。除了有一点显而易见之外,他们所说的对于我毫无意义,那就是,大的期货家族拥有巨额财富。我不久就了解到,芝加哥是世界期货交易之都,是芝加哥期货交易委员会和芝加哥商品交易所的总部,是那些期货家族财富的温床。

命运

尽管我当时并不知道,但命中注定我要走期货交易这条路。如果当时有人告诉我我将会在期货市场中大有

☆ 市场大师

作为,我会满心怀疑,但时间可以改变人,我今生学到的重要一点是永远不要说“永不”,也永远不要说自己的生活不会朝着某一方向发展。

在伊利诺伊州立大学读临床心理学专业二年级时,我遇到了一个年龄比我小的朋友,约翰。他的父亲在股票、期货和贵金属领域是位干劲十足的投资商。尽管我对此毫无兴趣,但还是因为他的热情而跃跃欲试。有几个月他对我大讲特讲期货市场,而我则毫不在意,然而约翰坚持不懈地要使我变成交易商,最终,他的努力有了收获。尽管我同他一起学习期货,但我得承认,我并没有他那份独特的热情。

第一个账户

约翰说服我开立一个经纪人账户,这样我们就可以一起对黄金开采股票进行投资和买卖了,那是在 20 世纪 60 年代末,当时黄金和白银正处于牛市的初始阶段。约翰本人深受他父亲的影响,他父亲为人精明,没有被大萧条击垮,作为独立的投资商,他完全凭自己的努力发展起了自己的技巧,事业十分兴旺。在我接受期货教育的初期,我没能看出父子二人明显的相似之处和迥异之别。

今天,完全是“事后诸葛”,我却能看得十分清楚。约翰具有高度的技术性,作为一名年轻的投资商,他热衷于交易的技术性,他研究了所有“正确的东西”:技术指标、图表、收入报表、政府数据,甚至是过多的投资新闻。约

翰大量、广泛地阅读,他可以说出主要市场变动的历史、众多股票的价格趋势和许许多多传奇式交易商和投资商的生平。

与约翰相反,他的父亲十分平静、有条不紊,甚至有些被动。他不轻易做什么结论,多年来他对投资形成了非常明确的看法,而且也培养了很好的耐性,对经济的发展也有很高的感悟力。儿子是进攻型的,随着快速变动的股票而跳进跳出,而父亲则稳健、有条不紊,他在股票和贵金属领域积累了大量头寸,他深知时间的重要性,清楚地意识到在大动作中才会有大钱。

鸡蛋、鸡蛋、鸡蛋

大学毕业后,我在一家医院工作,治疗长期患病的精神病人,工作十分困难:工作时间长,而且很长时间内才会偶尔有治愈的病人。有时当我值晚班时,在病人最终入睡后,就没有什么可做的了。在这些平静的时候,我就继续硕士学位的学习,撰写毕业论文。

一天晚上,我偶然瞥了一眼《拜伦斯》(Barron's)杂志,那上面刊登有几家期货经纪公司的广告,有一则广告特别引起我的注意。那则广告讨论了鸡蛋期货的交易,夸口说那年(1968年)鸡蛋的价格可能会猛涨至“天价”。当时期货交易完全放开,有关规定非常宽松,所以广告可以许诺任何收益而不必蒙受损失。我于是写信给其中一家经纪公司要求更多的信息,我当时并没意识到自己不久

☆ 市场大师

就会被期货迷住。

游说者——“拿钱来!”

此后不久,一名商品经纪人丹,打电话来试图说服我拿出仅有的一点钱。他许诺了许多好处,其中之一是如果我给他 1 000 美元,他“将会使我成为一个非常有钱的人”。尽管我不断拒绝,丹还是坚持打电话来,在经过了几个星期的纠缠后,我败下阵来,答应把钱给他。我自己并没有钱,所以这对我可不是一个容易的许诺。我向许多朋友借钱,最后终于凑够最低限额 1 000 美元,开了一个账户。

几天后,我开始收到报表,“为了你的利益和风险,我们今天买进 1 手 1968 年 9 月份的鸡蛋”,这对我毫无意义。我所知道的是,在几周之内我账面上的资金已升到大约 2 500 美元。我的合作伙伴对这种游戏感到紧张,这是可以理解的,他们决定取出现金并退出,留下我的份额和应得的利润。我的经纪人很不高兴,但还是同意用剩下的一点资金来运作。他的表现令人钦佩,钱不断地多起来。实际上丹所做的一切深深地触动了我,我开始提出诸多的问题并揣摩是不是我自己也可以做。丹没有鼓励我去做,他告诉我他在市场中的运作方法是季节性的,他赚钱的方法基于天气预报,他还肯定地说:“当鸡都死了时,我们就变富了。”

高温鸡

了解到鸡对高温非常敏感,鸡蛋的产量在高温时会马上下降,丹就在高温天气来到之前买进鸡蛋期货,希望在供给下降时赚上一笔。丹告诉我当温度进一步升高时,鸡就会停止下蛋,鸡蛋的价格就会猛涨。他确实是对的。随着丹替我做了一个合约又一个合约,我注意到账面上的钱不断多起来。天气一天天热起来,鸡停止下蛋了。

贪心的教训

不久我受制于或早或晚会困扰所有交易商的一个毛病——贪心。丹替我赚了百分之几百的钱,这不够;只有丹在积极地替我做交易,这也不够;让丹来做所有的决定,这还是不够。我确信丹现在所做的一切都非常容易。我在读了几本书后,觉着自己很快也可以成为专家级的交易商了,我并没意识到实际的交易比仅仅知道怎样做交易包含的内容更多。我不了解交易心理学,不知道交易商情绪的重要性,也不知道某些因素诸如恐惧和贪心的破坏性力量。但是不久我就亲身经历到了这一切。

……我受制于或早或晚会困扰所有交易商的一个毛病——贪心。

统计数据

有几个星期,我狂热地学习期货交易。我开始学习

☆ 市场大师

杰纳德·戈尔德(Gerald Gold)的经典著作《现代商品期货交易》(Modern Commodity Futures Trading)。稍经阅读并观看了几张样表后,我确信自己已经是专家了。研究完一张猪腩市场的图表后,我断定下一个高峰将出现在该市场。盯着图表上的趋势线,确信接下来的几天内我账户上的金额如果不翻得更多,至少也要翻一番,我就胸有成竹地打电话给丹要求他替我买进猪腩。丹因为我居然会想到要买进猪腩而大为震惊。“我们了解鸡蛋市场!”他嚷到,“你怎么敢去做猪腩!杰克!你会输得一干二净的!”他警告我,但是我听不进去,我命令丹在第二天早晨开市时买进几手猪腩合约。

你可以猜得出接下来发生了什么事。连续几天猪腩开始朝跌停板下滑,连续几天“锁定限制”,丹替我赚得的小小的财富没有了。当进行了尽可能的补救后,我保住了最初的本金外加 72 美元,一个惨痛的教训。我打电话给丹寻求安慰,我永远不能忘记他的先见之明。“杰克,我来告诉你什么地方做错了。你不满足于已经十分好的局势,我们做得那么成功,我们拥有一个体系并能依靠它来运作,但你觉得不够,你非要贪心。我们赚 500% 时,你想要赚 1 000%; 我们赚 1 000% 时,你想要赚 10 000%。不管怎样你总是觉着不够,不是吗? 你就是要再做,要赚大钱。我做这行只有几年,但是这样的情况我已见过好多次了。交易商们总是贪心不足,不知道什么时候该罢手。祝贺你也成为统计数据中的一员!”

“什么统计数据？”我问。他干巴巴地回答：“你刚刚加入到 90% 的行列中。”直到此时，我才意识到我已成为 90% 的失败者中的一员。尽管丹做了那么多来使我成功，但我还是失败了。然而我告诉自己，这将是最后一次冲动，我会卷土重来。

卷土重来

我下定决心要成为有名的交易商，要赚大钱，于是开始了两年的学习。我阅读了所有能找到的关于股票和期货交易的材料，逐渐地，几乎是不知不觉地，一个最初我拒绝接受的模式成形了。慢慢地，我不仅接受了它，而且简直是爱不释手。作为一名临床心理学家，我对自己没有早一些认识到这种联系感到吃惊。

我意识到，尽管在进入市场时有效的交易策略非常重要，但一名交易商最终的失败或成功并不首要取决于交易体系。相反，交易商的成功或失败主要取决于他个人的心理素质，也就是，他是否有能力节制、始终如一、坚持不懈地遵循某一交易计划或体系，取决于他是否有自控力和自信心。这些重要的因素或者能促进某一交易体系的成功，或者会导致它的失败。

心理七巧板

逐渐地，交易心理学的七巧板开始一块块地拼在一起了。我最终意识到，多年来临床心理学的学习也可以

☆ 市场大师

用来达到自己成为成功期货交易商的目标。我认识到市场中的任何事情都同心理学和交易商的自我相联系,也认识到交易体系只是居于次要地位。

此后我的期货生涯的特征就是一个又一个的心理征战和一个又一个的小胜利。认真的期货交易商在迈向成功的路途中不可避免地要遭遇一些考验和挫折。在某些情况下,考验来得快,教训也学得快;但在更多的情况下,也包括我自己在内,教训是缓慢并痛苦地学来的。每一笔损失,如果不仅是交易体系的问题,就必须进行分析直至充分了解它产生的原因,这一点也是花费了我几年时间才学到的。不管怎样,现在进展很快,成功也更容易了。

我关于期货交易的所学所得将会贯穿本书的所有章节,它们主要以期货市场的规则,对市场的认识、领悟及观点的方式出现。书中的访谈也会体现出我这方面的知识。我真诚地希望并祝愿本书中提供的感悟、看法和观点会使你和市场的关系永远向好的一面发展。

尽管从每一次研究和经历中我都学有所得,但学习是永无止境的。交易商们依旧犯同样的错误,这些错误多年来曾妨碍了他们的成功,将来也会继续妨碍他们,除非交易商们都极大地改变自己的个性、反应模式以及和市场的关系。

成功的机会 ♥

当今交易商都拥有许多机会改善自己的技巧,并在投资的生存战中成为胜利者。现在有数量众多的治疗方法来纠正负面行为,也开设有很好的课程和培训班来帮助交易商们学习各种技巧,以使它们能连续不断地成功。

然而,尽管交易商们都可以参加这样的课程,接受这样的治疗,但在实际的交易中变化依然很小。交易商们依然赔钱,他们依然犯同样的错误。作为例子,让我们看一看下面这个令人伤心的事实:许多交易商在损失超过了自己预先设定的止损点后,却依然不收手。尽管多年来一直犯同样的错误,交易商们还是一再重蹈复辙。他们继续犯错误,他们知道做错了却不能改变。

交易商们依然赔钱,他们依然犯同样的错误。

较之于 10 年、20 年前,交易商们哪怕只有一点点不同的努力,也该会有一些进步的迹象。但是,天啊,情况并非如此。这的确非常不幸,因为这意味着大多数的交易商会继续把自己的资金奉献给一小部分成功者。这些成功者可以控制自己的情绪,也掌握了取得成功的必要技巧。

尽管以下提供的并不是对蹩脚交易的万灵药,但我确实觉得我们将共同分享的这些感悟和经历是非常有效的,无论是对初出茅庐的新手还是经验丰富的专业人士

☆ 市场大师

都将是有启发的,它们会使每一名交易者受益。同意参与本书的专家们都是开放、诚恳的,也乐意与大家分享经验,因为他们也希望所有交易商的际遇都能有所改善。

并非魔法 ♥

哪怕只是转瞬之念,我也不会愚蠢地设想在阅读本书后,一名交易商的期货生涯将会骤然魔法般地全然改变。积极的改变并非发生于一夜之间。在我们生活的世界中,无序是常态,要克服遍及我们日常生活的无序状态需要花费巨大的努力。所以,即使拥有本书和他人提供的心得,如果没有艰辛的努力,也是不能持续成功的。所以,我并没把本书提供的见解当做是增加交易商成功机会的基本方法。

然而我很清楚,如果我们能从成功人士,尤其是做交易多年的成功人士身上学有所得,那么我们就可以运用他们的知识和经验使自己受益。但是请记住,无论那些见解多么有价值,如果你不加以利用,它们就毫无用处。

改变负面行为的关键 ♥

如前所述,有许多方法和课程旨在教导交易商怎样更持久地取得更多更大的成功。尽管许多方法和课程十分有价值,对许多交易商而言也确实有效,但它们似乎不

能解决那些想要成功并想长期维持成功的交易商的所有问题。经过多年的研究和交易实践,我得出结论——也许惟一、最好的学习方法是分析和研究其他交易商的成功和失败,具体而言是那些有常年经验的成功的交易商们的成功和失败。我相信成功的关键在于向这些人士学习。

……也许惟一、最好的学习方法是分析和研究其他交易商的成功和失败……

我们达到目标的方法有许多。最简单的方法当然是去寻找并阅读期货大师们的著作,如杰斯·利弗摩尔、W. D. 甘(W. D. Gann)、阿瑟·卡顿(Arthur Cutten)和其他人的著作,这肯定是一个合理的方法。但我以为现今一个更具体的技巧也是有效的,具体而言,是指要研究和分析当今市场评析家和期货交易商的态度、观点和经历。

3

乔治·安格拉： 经验值千金

乔治·安格拉拥有多年场内交易和场外交易的经验。作为短期交易体系和期货价差方面的专家,乔治通过出版书籍、发行录像带来和大众共享自己的知识。在出版社组织的一个作家联谊会上,我第一次见到了乔治,他机智,善于观察,说话轻声细语,然而最显著的特征却还是他的韧性。同其他所有的大师们一样,乔治从不半途而废,他总是一直坚持到底,直至实现自己的目标。我认为这一品质是乔治获取成功的最大秘诀之一。

人物简介

乔治·安格拉是位有二十多年交易经验的场外交易商。他是期货业中数一数二的为大家所承认和尊敬的作家,共出版了七部关于期货的著作,包括《实时证明的商

品差价》(Real-Time Proven Commodity Spreads)、《如何利用股票指数期货使收入每年变三倍》(How to Triple Your Money Every Year with Stock Index Futures)及《在期货市场做赢家》(Winning in the Commodities)等。他最新的作品是两盘录像带:《日交易必备秘诀》(The Essential Secrets of Day Trading)和《日交易突破》(Advance Breakthroughs in Day Trading)。

乔治·安格拉访谈录 ♥

◎ 在什么时候,是什么事情激发了你做期货的愿望?

那是许多年以前了。刚从大学毕业那会儿,我对股票市场上的期权很有兴趣,后来又读了一些关于期货的书,比如毛特·舒拉曼(Mort Schulman)的《谁都能赚一百万》(Anyone Can Make a Million),这是在20世纪60年代末和70年代初吧。通过这些书,我了解了所谓“杠杆作用”及它的运作方式,我开始觉着这或许是赚钱的好办法,于是就开始业余地做些期货。糟糕的是,我一开始就做得很好,这使我误以为期货交易很简单,可我后来发现并不是那回事儿。不过,我并没有就此放弃,而是决定无论如何我得学一学,那时我住在洛杉矶。几年后我搬到了芝加哥,在那儿买了一个席位,开始进入交易场内交易。也就是在那儿,我真正学有所得。

◎ 作为一名交易商,你认为什么品质最有助于成功?

这种品质应该是:能够承认自己并不总是正确的。
也就是要有弹性,要能承认错误。

◎ 你是否用特殊的技巧来处理损失呢?

哦,是的。首先,我决不让损失持续到第二天,从来
不;其次,我尽力把损失维持在一个较低的水平。我并不
叫停买卖,但会非常小心,这样我就可以随时跳出来。场
内交易商的训练可以帮助做到这一点。

◎ 请估算一下,一个交易商的成功有多大比例是直
接来自于好的交易体系? 交易体系与交易技巧各
应占怎样的比例?

这个比例应该是——30%取决于交易体系,70%取决
于运作体系的人。让两个不同的人来运作同一套体系,
一个人可能会非常成功,另一个人却可能只会赔钱。也
许你以为在交易体系固定不变的情况下不会发生这种事
情,但事情确实如此。一个原因是,一个交易商看到别人
运作某套体系一连七天都做赢,他会觉着“哦,真是套了
不起的体系!”于是决定在第八天开始运用这套体系,可
偏偏第八天行情就看落了。另一个原因是,一个交易商
运用某套体系,可能很成功,于是他决定把生意从1手增
加为10手,结果往往是他在10手的交易中遭受损失。节
制是很重要的。

◎ 你是否认为与市场保持密切联系是十分必要的?

我的确这么认为。交易商不得不密切关注市场行
情,但是他可能会过于关注了。我是说,有时候交易商最

好离开交易现场,不要总呆在席位上,总呆在那儿会受情绪影响。但我并不是说交易场不是好的锻炼场所,它是可以锻炼人的。

◎ 你最近发行的书籍和录像带确立了你在日交易这方面的权威地位,那么,就情绪和成功,你对日交易商们有什么建议呢?

得学着了解自己。情况差时不要太沮丧,情况好时也不要太兴奋。还是老话,要控制情绪。把每一天都当做一个过程,这样,无论这一天是做赢还是做赔,它都只是市场中普普通通的一天。而在这个市场中,只要做的是正确的,就总会有出头之日。

◎ 你是否认为自己的成功曾得益于某些名交易商的启发?

确实如此,我在场内碰到的交易商对我是有影响的。在我刚进入场内交易时,遇到了一些做得成功的交易商,他们告诉我该做什么,不该做什么,这在某种意义上确实帮助我取得了进步。所以,能在场内找一个好参谋绝对是个好主意,观察他们怎样做能学到很多,尽管人们总是把期货想象得要容易得多。

◎ 你是否有过特殊的经历,这种经历或者有助于你的成功,或者妨碍了你的成功?

让我想想。拥有资金肯定是有利的,我是说,如果资金少,你就总是为钱着急。正确的态度应该是把钱和自己分开,这样就可以只考虑怎样来运作而不是今天又赚

☆ 市场大师

了多少钱。这也需要自律,是很难做到的,但是,如果想做得正确,学会自律就很重要。

◎ 对于总是想赢钱而不想赔钱的新手你有什么建议?

筹备一笔钱作为真正的风险资金,这样即使把这笔钱赔掉了,也还是觉得可以支持下去。它能使你知道自己在做什么,更重要的是它能帮你控制情绪,这样,做赔或遇到其他类似的情况,你就不会感到恐慌了。

◎ 在拥有目前关于期货交易知识的情况下,如果有机会重新开始,你会采用不同的做法吗?

我会开始得更早些。我会在大学一毕业就直接进入场内,做一个小职员,或者师从于某人。我是在 30 多岁才开始场内交易的,实在是不算早。不过,关键还在于:只有当你准备好时,你才能去做,而且,做期货这行的并非都从很年轻做起。

对乔治·安格拉谈话的评析 ♥

强烈的愿望

同许多期货专家一样,乔治也是从零学起的。在培养了对期货的兴趣和拥有场外交易的实践经验后,他进入场内,成为一名场内交易商。乔治的所言所答显示出经验的价值,尤其是场内经验的重要性。另外,他几乎是

不经意间谈起,他最初的迅速成功其实是一种“不幸”。所有这些都清楚地表明,那些饱经风霜的交易商们都了解失败作为宝贵的学习经验的价值,而且也都对它心存感激。

成功者必备素质

乔治的回答十分典型,因为他也强调了承认错误的重要性,也就是说不能听任损失自由发展,不采取措施限制损失其实是不肯承认自己做错了。在这个问题上乔治同其他期货专家意见一致,即不肯承认错误是交易商所犯的最严重的错误之一,这也强调了对自己诚实的重要性——它是交易商成功的前提。罗伯特·派瑞特在接受采访时,也着重指出了这一点。作为一名成功的交易商,似乎更应该是有所不为而不是有所为。

妥善处理损失

关于损失,乔治与其他期货大师意见一致。他们都不断提起“把损失维持在较低水平……迅速处理掉损失”。换句话说,处理损失的最有效的方法是限制损失,并迅速摆脱掉它!乔治的回答重复了出现在所有采访中的一个观点“要保存资金”。

好的交易体系和高明的交易技巧

乔治认为,成功 30%取决于交易体系,70%取决于运

☆ 市场大师

作体系的交易商。采用同一体系、一个交易商会非常成功,另一交易商却只会赔钱。乔治近年来销售了许多旨在教人们做期货的交易体系、书籍和录像带,也因此而赢得了相当的声望。可他却做出如此答复,这倒是很有些耐人寻味,可事实就是这样——尽管乔治对交易体系所知颇丰,他还是只把成功的 30% 归于好的交易体系,而把成功的 70% 归于运作体系的交易商,我完全赞同。

与市场保持密切联系

乔治强调了密切关注市场的重要性,考虑到他的短期定位策略,这也是可以理解的。但他也警告我们:……有时我们会太过于关注市场。

情绪——资产抑或负债?

乔治强调控制情绪的重要性。他强调要了解每一天,无论做赢或做赔,只要你做得正确,都是成功的一部分。这种提法,同威尔斯·威尔德的说法如出一辙,即如果要使赢利最大、损失最小,那么做“正确的事”就十分重要。

要接受名交易商的影响吗?

同其他期货大师一样,乔治认为那些比他更有经验的交易商们对他的成功大有裨益,经验的价值再一次被强调。他告诉我们要聆听好老师的教诲,然后我们就会

做得很好，我赞同。

促进或妨碍成功的经历

乔治的回答“充足资金确实有帮助”虽然多少有些出乎意料，但却仍然有益，它强调了要拥有充足的资金。太多的交易商以太少的资金起步，结果往往是“太快地”输掉，这是期货交易中一个令人伤心但却是实实在在的事实。他也提及自律的一个重要方面，即交易商一定要使自己的情绪不受资金的影响，就是不能对钱太感情用事，不能太关注资金，否则，你就极有可能酿成大错！

给交易新手的忠告

这只不过是给乔治另一次机会来重复他的基本观点：1.起步时要有充足的资金；2.若想增加自己成功的机会，就必须控制自己的情绪。

事后诸葛

若有可能，乔治会更早地开始他的期货生涯，这进一步强化了他和其他专家的观点：1.积累更多的经验；2.师从于一个好师傅。

结束语♥

乔治的回答言简意赅，却是经过深思熟虑的。他回

☆ 市场大师

答迅速,几乎是条件反射式的,这表明他富有经验。多年的场内和场外交易经验保证了他的回答和建议富有成效,乔治同我和其他大多数期货专家们真是不谋而合。

4

杰纳德·阿培尔： 征服情绪

20 世纪 80 年代中期，在几次讲课时我结识了杰纳德·阿培尔。给我印象最深刻的是，杰纳德对自己建立的精确的股票指数的交易体系十分投入。他的技巧精确、完善，富于逻辑，从技术性的角度看也相当有效。

杰纳德看起来是位高度自律的交易商，也是位组织性很强的演说家。由于他运作的程序十分明确，也因为伴有相应的风险管理措施，他的交易方法极富吸引力。另外，杰纳德对自己的事业很有热情，他执着于完善自己的交易方法。

人物简介

杰纳德·阿培尔是西诺拉特公司(Signalert Corporation)的总裁，作为投资顾问、作家和演说家，他在世界范围内

☆ 市场大师

享有很高的声誉。他曾著有十部关于投资和股票市场时机抉择的书籍, 也曾在诸如《拜伦斯》、《股票和商品》(Stock & Commodities) 及《个人理财》(Personal Finance) 等出版物上发表过专题文章, 此外杰纳德也发行了大量的与投资有关的录像带。

杰纳德的两部著作曾获得了《股票交易商年鉴》颁发的“本年度最佳投资书籍”奖。自从 1973 年以来, 他的新闻信札《体系和预测》一直被出版发行, 也因它们的效果而广被引用。

杰纳德在买卖股票和债券的时机抉择方面是著名的权威。他出现在“华尔街一周和路易斯·鲁克索”上, 他是多种金融新闻网络的常客, 是“曼斯菲尔德蓝绶带”(Mansfield Blue Ribbon) 小组的成员, 并为其图表出版物提供年度预测。他的市场预测还经常出现在《拜伦斯》杂志中。

杰纳德·阿培尔访谈录 ♥

◎ 在什么时候, 是什么激发了你做期货交易的愿望?

我猜我是想在股票市场中赚钱吧。那是在 1965 年或 1966 年, 大概 27 年以前了。

◎ 作为交易商, 你认为什么品质最有助于成功?

嗯, 你知道我十分自律, 并且反对冒太大的风险。我认为把损失维持在低水平非常重要, 持有一种节制的、有组织的交易方法也很重要。我擅长分析数字和统计数

据,我对自己运用的时机抉择模式做了大量研究。

◎ 你是否用特殊的技巧处理损失?

是的,每一笔交易都有固定的止损点。你知道,止损点也构成我所运用的时机抉择模式的一部分。所有模式都会采用跟踪止损点的方法来保护利润。

◎ 请估算一下,一位交易商的成功有多大比例是直接来自于好的交易体系? 交易体系与交易技巧应占怎样的比例?

当一个人提及某交易体系时,很可能指的是一种以直觉来诠释的体系,或者是一种要严格遵照执行的体系。考虑到人性的弱点,在两种情况下,任何交易商在运作该体系时,都必须尽可能地避免感情用事,要限制损失,让利润增长。定期地评价一下自己的操作也非常重要。所以交易商和交易体系同等重要。

◎ MACD 因你的推广而成为目前被最广泛使用的时机抉择指标之一,你也因此受到称誉。你认为交易商们有没有持续地运用你的时机抉择方法? 如果没有,你会怎样来改善这种状况?

我认为有许多交易商在运用我们发展起来的工具,不仅包括 MACD,也包括一种名叫“时间趋势 3”(Time Trend 3)的模式和其他工具。我知道有些人正在积极使用 MACD 并且效果良好,不使用 MACD 的交易商们的大问题是,他们不采用任何这方面的工具。这其中或许有许多原因,任何体系都会有暂时的运行不理想的时

☆ 市场大师

期,交易商们在一笔交易不成功时就决定要放弃某一体系,是过早了。他们经常对股票市场抱有自己的希望和愿望,也会因此来修订原有的交易体系。这样,当体系显示可以买进时,交易商们却会因其他理由而断定市场不会有变化,于是最终依据自己的决定而不是交易体系行动。你知道,交易商们就是不遵循体系行事。最大的问题是,交易商们尝试运用某一体系,但有时却不严格执行。交易体系的目的就在于把情绪排除在外。

◎ 作为有多年经验的交易商,你学到的最有意义的教训是什么?

不要轻易地去蒙受一些小损失。在运用自己打算使用的工具或体系之前,对其做一番研究,一旦研究工作就绪,就应遵循自己发展起来的工具或体系去做。

◎ 你是否认为自己的成功是受名交易商们的启发?如果是,他们是谁?是怎样启发你的?

不能严格这么说。现在还有我曾经请教过的人,但我并不认为他们是具有启发性的那类人。

◎ 你是否有某种特殊的经历,这经历是有助于你的成功还是妨碍了你的成功?

不能绝对说有这样的经历。人们是在过程中学到大多数经验教训的,大多数的经验教训也是付代价才能学到的。你蒙受一些损失,它就教会你一些东西。但我想说,最重要的是要一直向前走,要分析。如果情况开始变糟,就要先检讨自己,看看自己的做法是否不妥。这跟市

场的交易毫无关系,关键是你感受怎样。但是,即使不考虑这些,若想做得好,也必须先做研究,接着做一段时期的模拟交易,然后再加以运用。要定期地做一下评析以检查自己是否运作良好。但所有这一切都必须遵循你的一个走向。

◎ 在成功的交易中,你认为情绪是有益的还是无益的?

总体来讲,是无益的。

◎ 你能否详细谈一谈?

在交易时最大的情绪问题或许是忧虑。交易商如果太惧怕做输或有某种类似的忧虑,就会跳出来不再进入交易或处于一种类似的状态。情绪的第二个问题是总觉着自己赢家。这种需要经常使交易商过早地放弃了自己的最好交易状况,而在最差的情况下滞留过久。交易商们总是想兑现做赢时的利润,而害怕蒙受损失或拒绝承认错误。于是他们会保留手中表现不佳的股票,卖出表现良好的股票,这样做的后果是他们手中的证券将逐渐丧失价值。

◎ 在拥有目前关于期货交易知识的情况下,如果有机会重新开始,你会有不同的做法吗?

我想有别于以往的一件事是,我可能会在某些时候冒更大的风险。你知道,尽管我的体系确实十分有效,但我并没有把成功推向更高的境界。但总体而言,我们替客户做得不错,我希望继续下去。

对杰纳德·阿培尔谈话的评析 ♥

交易的愿望

非常清楚,杰纳德的动力来自于他想赚钱的愿望。杰纳德的回答自信而简洁,这是成功交易商们的一个特点。

成功者必备素质

杰纳德强调了四种促其成功的素质:自律、限制损失、条理化和研究。这四种素质是接受本书采访的所有期货大师们在不同程度上都一致强调的。

妥善处理损失

请注意杰纳德的回答的基本点,他处理损失的方法是在每一笔交易中都规定一个固定的止损点。固定止损点如同跟踪止损点一样,是交易体系中不可或缺的一部分。可以看出,阿培尔通过事前计划来避免在做赔时依然不能罢手这类情况。在这一方面他的回答同别的专家极为相似。避免问题出现的关键是事先计划,一旦出现了损失,要知道怎样处理。

优秀的交易体系和高明的交易技巧

杰纳德显然推崇把一个好的交易体系和有节制的交

易方法结合起来，二者对于成功都是必要的。

持之以恒地运用自己的时机抉择工具

关于这一点，杰纳德的话可以说是简洁明了地概括了一切。他的回答包含了获取成功的一些重要问题，值得重复：

“不使用 MACD 的交易商们的大问题是，他们不采用任何这方面的工具。这其中或许有许多原因。任何体系都会有暂时的运行不理想的时期，交易商们在一笔交易不成功时就决定放弃某一体系，是过早了。他们经常对股票市场抱有自己的希望和愿望，也会因此来修订原有的交易体系。这样，当体系显示可以买进时，交易商们却会因其他理由而断定市场不会有变化，于是最终依据自己的决定而不是交易体系行动。你知道，交易商们就是不遵循体系行事。最大的问题是，交易商们尝试运用某一体系，但有时却不严格执行。交易体系的目的就在于把情绪排除在外。”

是否曾受名交易商的影响？

对于杰纳德，是否有他人的启发显然无足轻重。他似乎是位自我造就的交易商。他没有把自己的成功归因于任何名交易商的启发。

促进或妨碍成功的经历

尽管杰纳德并没谈及具体的经历，却详细地谈论了

☆ 市场大师

一些用来促进自己成功的技巧。以下是他回答中的一个片段:

“……如果情况开始变糟,就要先检讨自己,看看自己的做法是否不妥。这跟市场的交易毫无关系,关键是你感受怎样。但是,即使不考虑这些,若想做得好,也必须先做研究,接着做一段时期的模拟交易,然后再加以运用。要定期地做一下评析以检查自己是否运作良好。”

情绪——资产抑或负债?

杰纳德径直宣称情绪对于交易商而言是负债。在这一点上他与其他所有专家意见一致:情绪,如果不是交易商的主要敌人,也是交易商的敌人之一。当要求杰纳德详谈时,他以如下陈述简单地概括了他在这方面的感受:

“……在交易时最大的情绪问题或许是忧虑……情绪的第二个问题是总要觉着自己是赢家。这种需要经常使交易商过早地放弃了自己的最好交易状况,而在最差的情况下滞留过久。交易商们总是想兑现做赢时的利润,而害怕蒙受损失或拒绝承认错误。于是他们会保持手中表现不佳的股票,卖出表现良好的股票,这样做的后果是他们手中的证券将逐渐丧失价值。”

事后诸葛

尽管杰纳德因为自己战绩不错而颇感自慰,但对于自己在某些时候没有冒更大的风险也感到惋惜。他意识

到保守对他不无益处。风险,因不同的交易商而不同,是个人的事情,并没有固定的标准。只要以货币金额来衡量风险,那么除非货币本身的风险很高,否则风险本身并不成问题。

结束语 ♥

杰纳德·阿培尔是位高度自律、有条不紊的交易商。他的交易方法和自律为他带来了成功,在许多方面他都称得上是典范,所有的交易商都应该透彻地研究他的看法和观点。他获取成功的主要因素列举如下:

- ◎ 自律,要自始至终遵循自己的交易体系。
- ◎ 损失,以事先计划限制损失。
- ◎ 研究,建立并推敲出一套有效的交易体系。
- ◎ 组织性,任何时候都要事先计划以避免错误。

5

布鲁斯·巴布科克： 追随专家

布鲁斯·巴布科克是期货业的“守门神”，他长期不断地跟踪监视咨询性的新闻信札、热线及交易体系的效果。在工作中，布鲁斯接触了成百上千的交易体系、交易咨询员及交易商，这些广泛的接触使布鲁斯得以透彻地了解，交易商的哪些行为阻碍其成功，哪些行为有助于其成功。

布鲁斯极具分析性。他能细致而又深刻地去理解，什么使事情运行良好，什么却使事情变得糟糕。他以往从事的检察官一职要求他凡事精确而且事前要有充分准备，这一点体现在他作为期货交易商和出版商时对细节的关心上。他曾出版了《商品交易商的客户报道》(Commodity Traders Consumer Report)。

布鲁斯目睹了许多交易商的兴衰，所以谈到对成功典范的品质的理解时，他最有发言权，对他的采访反映出

他在这方面的认识。读者不一定要喜欢布鲁斯所谈的每一点——他总是直截了当而不在乎自己的回答是否顺耳,但务必关注他的观点,因为它们源于相当丰富的经验。

多年来,我逐渐了解了布鲁斯,也十分推崇他的观点。如果我需要对自己的交易或别人的交易做客观评价,或者对某一体系、方法或指数做合理的、不带偏见的分析,我就会打电话给布鲁斯去聆听他的意见。我钦佩布鲁斯能实话实说。他经常就我本人和我的交易发表一些我并不愿意听的想法,但在思考之后,我总能发现其中的真实性,这为我指明了方向。

只有屈指可数的几位交易商的工作和职业作风令我佩服得五体投地,布鲁斯就是其中之一。

人物简介

布鲁斯生长于纽约,曾在耶鲁大学和加州大学伯克利分校就读,他获得了工商管理专业和法律专业的学士学位。1979年35岁时,他结束了成功的联邦检察官生涯,开始专注于期货交易。

布鲁斯曾著有六部关于商品期货交易的书籍,其中包括《商业一号艾尔文交易体系指南》(The Business One Irwin Guide to Trading Systems)和《期货市场潮流》(Trendiness in the Futures Markets)。1983年布鲁斯开始出版《商品交易商的客户报道》,这是一份双月刊新闻信札,主要跟

☆ 市场大师

踪报道最高水平的期货咨询业务的效果。报道对期货业有重大影响。他还出版了《大动态》(Major Moves),这是一本长期的、对特殊情况进行咨询的业务通讯。布鲁斯为交易商们设计了数量众多的软件程序,包括最优交易系统程序、交易工具和一个旨在利用连续合同的数据管理程序。

布鲁斯的作品以显著位置刊登在《华尔街日报》(The Wall Street Journal)、《拜伦斯》、《福布斯》(Forbes)和《财富》(Money)等杂志上。他还频繁出现在金融新闻网中,偶尔也会主办并主持一些讲座。

布鲁斯·巴布科克访谈录 ♥

◎ 在什么时候,是什么激发了你做期货交易的愿望?

1975年,我更换了股票经纪人。那时我32岁,单身一人,任职联邦政府的检察官。新的经纪人认为我的财力允许我做更大一些的投机交易,他建议我做商品期货,并告诉我他办公室的一名同事是位相当好的期货交易商,他经常接受这位同事的意见。我说:“好呀。”

我第一笔交易做的是蕃茄。但是,说实在的,我已记不清是做输还是做赢了。因为想要了解我的钱被怎么用来投资,我就开始阅读一些关于期货交易的书籍。期货变得越来越迷人,我很快就同一名专业的期货经纪人开立了账户,并开始自己叫买叫卖了。

◎ 你是否用特殊的技巧处理损失？

是的。我慢慢发现，在我尽可能把自己和期货交易分离时，我会做得更好一些。

实际上我所有的交易都是借助于电脑化的、严格的交易体系才成功的。我向大众销售的软件可以产生所有的交易信号。顺便提一下，我从不对客户有任何保留，我没有保留什么秘密武器。用合理的价格，公众可以买到我所有的交易体系。客户有自由完全像我那样做交易。

我的经纪人有我的软件程序的副本，他可以自行使用软件，得出交易信号并下订单。尽管我们会时不时地交换意见，但他可以利用我的交易体系自行交易而不必听取我的看法。

在家中时，我自己操作软件并打印出市场信号以了解情况。外出旅行时（我常常旅行），在归来之前，我不考虑交易的事情。

我不进行所谓的“再完善”或改变交易体系，偶尔我会对交易的证券有所增减。当我账面上的资金增加时，我会增加新的体系或者额外的合约。我也会放弃某些表现不佳的体系，但已有三年我没这样做了。

既然一直观注着市场的情况，损失出现时我就会注意到，但我不会苦思冥想它有多大或账面的平衡情况怎样。我坚持遵照良好的传统——不要在情况好时过度兴奋，不要在情况糟糕时过度沮丧。

◎ 请估算一下，一位交易商的成功有多大比例是直

接来自于好的交易体系？交易体系与交易技巧应占怎样的比例？

我不完全理解你这个问题的意思。如果交易商在使用某交易体系的同时又运用“交易技巧”，这本身就有些混沌不清。如果一名交易商是凭自己的判断交易，那么在我看来，他就不算是在利用某种交易体系。

假定你所谓的成功的交易商是严格地遵循某种交易体系。如果情况果真如此，我以为他成功的 1/3 取决于所运用的交易体系的品质，另外 1/3 取决于他选择的市场及他能否使交易量与自己的资金保持一致，最后的 1/3 则反映在他是否有能力数年如一日地、信徒般虔诚地运用自己的交易体系。选择正确的交易体系和证券能使交易商拥有统计上的优势，而长期、自律地运用该体系则能保证他实现这种统计上的优势。

◎ 你以往律师的职业对你交易商的技能有什么影响？

这问题以前倒从没人问起过。我曾仔细考虑过作为一名优秀的检察官所必需的技能，除了有条理这种能力外，其他技能对于我所从事的期货交易似乎都没有用。

一名优秀的律师非常有条理。他有能力以一种可有助于他取证事实的方式来安排有关案情的材料，这种方式也有助于他向对案件一无所知的陪审员们解释案情。优秀的交易商的条理性是指他有能力组织信息以帮助他做出合理的决定。

一名优秀的律师头脑十分敏捷，他有能力应付意外情况。这种能力似乎可被那些靠判断做交易的交易商们应用，但并不适合像我这样依靠交易体系做交易的人。

一名优秀的律师必须具备各种常识。这能帮助他分析证词是否正确，在必要时也可帮助他来反驳证词。而对期货交易商来说，常识就不那么有用了，表面上行得通的事，无一例外都是错误的。

一名优秀的律师还是优秀的演说家和演员。如果必要他可以隐藏自己的真实感情，使得案情对于法官或陪审员而言变得饶有趣味。但无论是巧言善辩或良好的表演才能都不能对交易商有任何帮助，只能帮他们粉饰或开脱失败而已。

最后，一名称职的律师具有说服力。他知道怎样来陈述案情，也知道用何种方式来辩论以打动法官或陪审员。他有能力说服法官和陪审员们断案时站在自己一边，但这种能力跟期货商毫无关系。

◎ 你认为一名交易商应该拥有或发展的最重要的技巧是什么？

这是一个难答的问题。很显然，要想成功，一名交易商需要掌握许多不同的技巧，这些技巧都十分重要。如果必须选择一种最重要的技巧，我会选择感知真实现实的能力这一技能。

不成功的交易商对于市场、他们本人和交易时的实际情况会有一种歪曲的看法，而且难以摆脱，因此他们注

定要长久地失败。

整个市场的构成方式也强化了他们的谬见,这使得克服这些谬见更具挑战性。

◎ 你是否认为自己的成功是受名交易商们的启发?

如果是,他们是谁?是怎样启发你的?

当然,我从所认识的名交易商那里学到了许多东西。多年来,我阅读他们的著作,也受益匪浅。但是想不起有哪位名交易商像我一样做交易,也没有哪位名交易商鼓励我去从事期货,或者在某段不成功的时期后,鼓励我继续做下去。因此,很难找出曾激励过我的某一个交易商。

◎ 你是否有某种特殊的经历,这经历或者有助于或者妨碍了你的成功?

我可以回忆起两次输得很惨的经历,两次失败都是因为没有止损点。

一次,我运用收益曲线进行国债的套期交易。它们处于历史上的最低水平,所以我不断地降低平均价格,结果是,我最终退出时蒙受了巨大的损失。这次经历教会我(希望真教会了我),绝不要降低平均价格,也绝不要指望历史上的最低或最高点可以成为保护点。

另外一次,我持有利润极高的合约,也有跟踪止损点来保护利润。但我说服自己放弃止损点,甚至不考虑把止损点哪怕是放宽一些。在短时期内,市场经历了历史上最大的一次变动,这次变动使我损失了大量资金。我从这次经历中学到,在市场中交易时绝不要没有止损点。

我的学习过程是循序渐进而不是飞跃式的,所以我不能指出有哪次正面的经历对我的进步有很大的影响。我第一次比较大的成功是在 1979 年和 1980 年的白银市场中,当时我刚刚放弃律师职业,开始全职进行期货交易。那些利润使我可以继续我的期货生涯。

◎ 推销交易体系是你业务的一部分,你认为成功在多大程度上取决于一个好的交易体系?

许多年以来,我一直认为想要长期不断赢利的惟一机会是严格执行某种交易体系,只有那些极为出色的交易商才有能力不断克服情绪的影响,而情绪只会妨碍长期利润的实现,这也是我的书《道琼斯艾尔文交易体系指南》(The Dow Jones-Irwin Guide to Trading Systems)的前提。现在这本书称为《商业一号艾尔文交易体系指南》。

换一种说法,如果不严格遵照某一体系,实际上就不能持久地依照某种趋势交易,也不可能总是降低损失而使利润增长。做赢的交易商们不一定都用电脑来决定买进卖出,但或许他们每个人心中都有一套严格的交易体系。

长期内愈是不按照固定规则交易就愈少机会持续赢利。不按照固定的规则交易加大了以错误方法来交易的机会,而这种错误方法使交易商处于统计上的劣势。而且,不按固定规则交易,情绪就更易影响交易决定,而且通常会导致糟糕的决定。

◎ 如果必须在做一名自律的交易商和拥有一套优秀

☆ 市场大师

交易体系的交易商之间选择,而且只能二者择一,
你会选择哪一个?

无论怎样,这都将是错误的选择。如果一名交易商拥有好的交易体系却缺乏自律,他或她就不会遵照这个体系去做,拥有这个体系就毫无意义。如果一名交易商高度自律却没有体系,那么成功只能靠碰运气。如果一定要选择,我会选择自律,以期把损失限制在低水平。如果仅能做到这一点,一名交易商或许会偶然做赢交易从而赚到一些钱,但我不能下定论。

对布鲁斯·巴布科克谈话的评析 ♥

成功必备素质

显然,布鲁斯把对风险的控制奉为期货成功的一个主要因素,他指出交易商要避免赌博的冲动。也许他的回答强调的主要是要有分析和怀疑的头脑。所有交易商都知道,在期货这个竞技场中,充斥着大量的错误信息,可以毫不夸张地说,目前有数以百计的交易体系、方法和指数,但其中的大多数效果并不好,也绝不可能有好的效果。布鲁斯认为,在通向成功的路途中,具有辨别好与坏、赢利与非赢利的体系、方法和指数是非常宝贵的。

妥善处理损失

依照布鲁斯的观点,把自己和期货交易分离是成功

的关键。布鲁斯在此再一次强调了自律、条理和逻辑方法的价值，它们避免了伴随消极情绪而来的损失。他指出在自己外出旅行时找一位经纪人来帮助自己运作体系的价值。布鲁斯的回答似乎显得冷漠和麻木，但我认识布鲁斯已很长时间，知道他根本不是冷冰冰的人。他的交易人格是一笔财富。在期货交易中，尤其是在运作某个体系和处理损失时，一名交易商从某种意义上讲必须要铁石心肠。

优秀的交易体系和高明的交易技巧

在此布鲁斯把成功的 1/3 归于交易体系，1/3 归于市场的抉择，另外 1/3 归于交易商的能力。在谈及运用某种交易体系时，布鲁斯使用了“信徒般虔诚”这个字眼儿。在他的回答中，有一点不容置疑，即无论是什么体系，如果它真称得上是一种体系，就必须严格地加以执行才能取得成功。

运用检察官的技能

作为检察官，布鲁斯需要有条不紊和高度自律。这样，他在这个领域内的训练对他以后期货商的生涯是良好的准备。然而请注意，布鲁斯宣称拥有常识也许不利于一名交易商的成功。情况经常如此，逻辑和科学的推理并不常常指明成功的道路，该有效的就会有效，不可能事先确定一个体系是否会运作良好或某种指数是不是灵

☆ 市场大师

敏,对结果的验证取决于其价值的最终决定因素。我们再一次看到了布鲁斯·巴布科克的逻辑。

◎ 促进或妨碍成功的经历

人们常说,较之于成功,交易商们能从损失中学到更多。通过评析自己两次严重的损失,布鲁斯肯定了这种论断。他特别提到他学习的过程是循序渐进的,是许多经历的日积月累,而不是某次特殊的经历“骤然”改变了他的一生。

体系和成功

布鲁斯重复了接受采访的所有大师们的观点,他指出无论是否电脑化,拥有一套严格的交易体系是十分重要的。固定规则具有双重价值:首先,规则指示你该做什么;其次,或许是更重要的一点,规则帮助交易商保持条理和自律。

自律

很显然,同接受采访的其他市场大师一样,布鲁斯也推崇在交易中保持高度自律。布鲁斯关于自律的精髓论点,是自律必须与一套优秀的交易体系结合起来,仅仅有自律也不能造就成功的交易商。

结束语 ♥

就交易商如何提高成功的机会,布鲁斯·巴布科克为

我们提供了极有价值的见解。布鲁斯多年来作为交易商和交易商观察者的经验,以及他的开放和心甘情愿的与人共享令人感激,也令人耳目一新。布鲁斯务实和以操作为导向的思维方法,对所有的交易商而言都应是宝贵的经验。

6

乔治·雷恩： 随机指标之父

乔治·雷恩以“随机指标之父”闻名，他本人及他的指数在交易界中无人不知。然而，我却愿意把乔治看做是“期货交易的老爷爷”，因为他所拥有的经验和知识可以轻易地写满十部著作。所以，可以采访到乔治是个难得的机会和殊荣。

尽管在期货业中已久闻乔治的大名，但我和他却很少有私人交往。我们会经常表示一下对彼此的敬意，我推崇乔治发展的随机指数，而他则欣赏我对于他的指数的多种运用。

乔治在期货业中有漫长而且丰富的经历，他几乎涉足过期货业的每一侧面。他能在所有类型的市场中生存下来，在期货交易的战斗中也还是胜利者。他同我们一样有波折起伏，然而他还是继续立于不败。

乔治非常乐意接受采访,因为他总是有好的见解,也总是愿意和大家分享自己的观点,并希望这可以使其他交易商受益。许多年前,人们提到乔治时,把他比做“疯狂的狐狸”,的确如此,在他修饰整洁的白须和牛仔帽后隐藏着多年的经验。或许一些人曾一度认为乔治关于期货市场的看法毫无价值,但乔治对自己却有非常深刻的理解,他能很精明地把自己的智慧应用于期货交易,并工于心计。乔治走路柔缓,但在期货交易中却十分强硬。

人物简介

1953年,乔治·雷恩于纽约的E.F.霍顿学校接受了投资领域的训练。返回芝加哥后,他成为一名职业期货商。他加入投资教导员工作组,教授股票市场短期班和期货课程。他和他的研究小组建立了一些技术指标并创建了诸如%K、%D等指数及随机程序(即雷恩的随机指标)。

1963年,乔治在中美商品交易所(当时称为芝加哥交易公开委员会)买了一个席位,1965年成为其董事会的一员,同年他建立了合伙公司——米勒—雷恩公司。11年来,乔治坚持每天为他的公司写一篇市场信息。1974年他从米勒—雷恩公司退休。

1977年,他的三位原雇员请求和他一起建立一家新公司。4年中,他们在14个州建立了47家办事处,乔治指导成千上万的农民、银行家怎样利用期货市场作为赢

☆ 市场大师

利的工具。

乔治还担任着第三家经纪人公司的调研指导一直到1984年。他撰写了四套期货交易教程和一本书,名为《运用随机指标》(Using Stochastics)、《周期和相对强弱指数》(Cycles and RSI)。他的作品刊登在《市场技师联合会日报》(The Market Technicians Association Journal)和《股票和商品》中,并固定地以重要位置出现在《舆论》(Consensus)中。他曾接受《财富》杂志的采访和金融新闻网及总部在芝加哥的“26频道”的采访。他曾在众多的实验班中教授技术分析。

乔治·雷恩访谈录 ♥

◎ 在什么时候,是什么激发了你做期货交易的愿望?

嗯,那时在E.F.霍顿学校教书,股票市场垮了。我在市里闲逛要买一条领带,然后在市中心随便走走。我偶然走到一个地方,碰到一群人声嘶力竭地吵吵嚷嚷,又不停地跑来跑去。那是芝加哥交易公开委员会。我给迷住了,坐在那儿傻看。一位长者走过来,把我带到办公室,以25美元的价格卖给我一个会员资格。于是我就成为了商品交易所的一名会员,我可以到所里进行交易了。这是种偶然吧。

◎ 你当时对于期货一无所知吗?

直到那天我才知道还有期货交易这回事儿,在那个

年代期货并不那么名声大噪。我交易的头一年,最热门的商品我想是谷物,每年价格的变动是 23 美分,所以期货并不怎么引人注意,每天市场的变动绝不超过 26 美分。那种情况从某种意义上讲相当不错,因为保证金几乎不存在。我是说,交易商以 20 美元进入市场,把钱放在出纳员那里,然后开始做 200 000 蒲式耳的谷物交易,对经纪人而言根本没有风险,所以保证金就比较少。

◎ 作为交易商你认为什么品质最有助于成功?

我非常幸运。我加入交易所时交易商的平均年龄是 65 岁,他们已经有七八年没有出售过会员席位了。我加入后,情况好转,真是天时地利,而且我开始做交易时市场比较平缓、易做,然后市场在反复无常中慢慢成长起来。

那时我们正在教授股票市场课程。我的雇主发出广告……我们开始教授期货课程……我们发出广告说,只要来参加我们的课程,佣金将减为一半。哎,那时佣金才只有 2.5 美元。他做的全部工作就是买回许多中美期货的会员席位,然后给那些参加课程的人。这样我们一下子售出 175 个中美期货的会员席位,那可是潜藏着的财富。当时没有人对它们表示出一丝一毫的兴趣,但这使得交易委员会分外兴奋,他们跑到中美去看到底发生了什么,于是突然之间来了许多年轻人,那些“老先生”们真是感激涕零。我猜某种意义上是我们挽救了交易所。于是他们把我纳入他们的庇护之下,帮助我。这样,我就拥

☆ 市场大师

有了两三个“老先生”，他们可是十年内不会连续做输一周的人呀。

◎ 这样说来，你真是十分幸运啦？

是的，我十分幸运。他们会说：“小伙子，如果你不改变做法，是做不成的。”然后他们让我站在一边，帮我改善情况。这是任何人在开始做任何生意时都需要的，必须有一些“老先生”来帮助你。

◎ 你是否运用特殊的技巧来处理损失？

我们利用止损点。在 28 年的场内交易中，这相对于 45 年的时间是很短的，在这 28 年中，我从不长时间持有头寸，因为我是在场内交易。在场内交易，只要情况对你有轻微的不利，你就要跳出。我很早就学会不要有太大的损失，即使目前，我们大部分也只做日内交易。比如在做货币时，我们把损失限制在 60 美元。所以我认为只要控制损失，使它保持小数额，那么在商品期货交易中就一定可以赚钱。在商品期货交易中，一个最大的错误是听凭损失发展。即使目前在做标准—普尔 (Standard & Poor's) 指数时，我们也把损失限制在 225 美元。我们做交易时不冒很大的风险。

◎ 请估算一下，一位交易商的成功有多大比例是直接来自于好的交易体系？交易体系与交易技巧应占怎样的比例？

多年来，我们从他人那里学得一些交易体系和交易技巧，我们也会发展起自己的体系和技巧，然后调整它们

以适应自己的个性。就我而言,拥有一种方法或体系,几乎意味着成功的全部。

◎ 随机指数因你的推广而成为目前被最广泛使用的时机抉择指标之一,你也因此受到称誉。你认为交易商们有没有持续地运用你的时机抉择方法?如果没有,你会怎样来改善这种状况?

尽管初入门者、业余和职业交易商们不一定完全理解随机指数,但他们都可以运用它,而且在一定程度上都会有效果。但随机指数乍看之下多少要复杂一些,它奥妙无穷,所以在我的余年里,我会专门在这个小镇的学校里教授随机指数。我们有一个五小时的随机指数的教程,这样人们就可以了解它的奥妙之处了。如果真掌握了它,哎呀,那可真是是一个顶呱呱的工具。

◎ 容易理解吗?

是的,我不觉得困难,只要三个半或四个小时去了解一下所有细节就可以了,大部分人都能掌握。

◎ 你做交易多年,富有经验,对你而言,学到的最有意义的教训是什么?

哦,年轻人,是耐心,耐心和限制损失。限制损失,耐心地做交易。每个人都以为期货交易是快速和猛烈的,实际上大部分时间就像驾驶飞机,你只是坐在那儿闷得要死,然后是发现螺旋桨停止转动后铺天盖地的恐惧。在期货交易中情况相同,一个小时又一个小时,你会十分厌烦,然后骤然之间情况发生变化,这时你就必须有能力

☆ 市场大师

来利用这种变化。

◎ 人人都想在一天之内赚大钱。

这是错误的,绝对错误的,我看到许许多多的年轻人这样做。而真正的赢家是持续不断赢利的人,他们观察、研究市场,接受小的、平常的利润。

◎ 你是否认为自己的成功是受某位名交易商的启发? 如果是,他是谁? 对你有怎样的启发?

理查德·迪特对我的帮助很大。他在中美教授一些课程,那似乎帮助我走出了某种混沌状态,他总是顺其自然。噢,我们认真研究了所读过的每一本书的作者。杰克,你对我也有很大帮助。从许多人身上我都学有所得。

◎ 你是否有某种特殊的经历,它或者阻碍或者有助于你的成功?

是的。有天下午我一次输掉了 85 000 美元,只是因为固执。我试图推动市场,那天我终于认识到这样做行不通。我们在俄国谷物处于牛市时进入,这很幸运,我们赚了一大笔钱。因此我也了解到,每年中有五至八个有利可图的市场,如果能耐心地等待,每天用几个小时去研究周报、月报和长期报告,并在早期进入这些市场,那么每年中总有几次机会绝对可以赚到钱。但这的确需要非凡的耐心,有时需要等几个月,某个市场才会有起色。

◎ 在成功的交易中,你认为情绪是有益的还是无益的?

情绪是无益的,必须控制情绪。我认为较优秀的交

易商不那么情绪化,或者只是他们没有表露出来。

◎ 在拥有目前关于期货交易知识的情况下,如果有机会重新开始,你会有不同的做法吗?

我想我会把资金从市场中撤出。赚到一百多万,并用它继续在做交易是愚蠢的,我会把这笔资金撤出,做一些投资或者储存在其他地方。

对乔治·雷恩谈话的评析 ♥

在采访中,乔治特别坦率。我觉得他的回答是发自内心的,这对乔治并没有什么不同寻常,因为我了解他一向是实事求是、不遮遮掩掩的人。

交易的愿望

同我们中的许多人一样,乔治很偶然地“闯入了”期货市场。在这方面,乔治的回答同其他专家的回答没有太大的不同。乔治的确是位经验丰富的期货商。他首次做期货时市场波动很小,所以对差价要求也十分低。他漫长的期货生涯使他的回答比一名新手的更为可信和有价值。

成功必备素质

首先,乔治似乎把他的成功归于运气而不是自身的素质,然后他接着宣称曾受几位饱经风霜的老期货商们

的庇护。当进一步询问时,乔治再一次提及从“老先生”那里获得帮助的重要性。当然,这个诸称现在也适用于乔治。

妥善处理损失

如同大多数的期货大师们一样,乔治给出了同样的箴言:维持低水平的损失。我完全赞同。处理损失的最好方法是预防损失并把它控制在低水平。这样做,处理损失就不那么难了。

优秀的交易体系和高明的交易技巧

乔治的回答体现出经验的重要性。他调整体系以适应自己的个性,换句话说,他长期、努力地寻找一套适合自己个性的体系,这是另外一种达到自律的方法。如果找到一套适合自己风格的体系,那么遵循它就会容易得多。经过多年的实践后,乔治不断协调这个过程以至于后来几乎认为它是成功的全部。但请记住,乔治是花费了许多年才达到这一步的。

持之以恒地运用自己的时机抉择工具

如果能坚持使用,随机指数的确是一种重要的工具。自然而然地,乔治愿意推广并教授随机指数,因为随机指数是与他紧密相联的一个工具。

最有意义的教训

关于最大的教训，乔治的回答再一次重复了几乎是所有专家们一致表达的一个观点：耐心，耐心和限制损失。很多人接受了他的忠告。在我评论说每个人都想在一天之内赚大钱时，乔治的反应是不赞成，强烈地不赞成。

真正的赢家是持续不断赢利的人，他们观察、研究市场，接受小的、平常的利润。

是否为名交易商们所影响？

我很荣幸在回答何人曾影响他这个问题时，乔治提到了我的名字。乔治的回答其实是指一路上有许多人曾对他有帮助。如我前述，学会怎样成功是一件非常个人的事情，所以，每一名交易商都必须找到适合自己的位置、指导者和体系。

有裨益或阻碍成功的经历

乔治关于经历的回答真是十分经典！他强调指出对他最有意义的一个教训是一次大的损失，持此观点的并非只他一人。实际上，乔治的答案是一种重复强调：

……我也了解到每年中有五至八个有利可图的市场。如果能耐心地等待，每天用几个小时去研究周报、月报和长期报道并在早期进入这些市场，那么每年中总有

☆ 市场大师

几次机会绝对可以赚到钱。但这的确需要非凡的耐心。有时需要等几个月,某个市场才会有起色。所以必须付出耐心。了解市场行情,能识别机会并在机会出现时加以利用。固执己见会带来巨大损失。

情绪——资产抑或负债？

提到情绪,乔治简单地声称情绪是负债。非常清楚,他强调控制情绪的价值,认为控制情绪是通向成功的关键之一。如果让情绪控制了自己的思维,你就一定会输!

事后诸葛

在我的第一本书《投资商商数》中,我声明,无论何时只要赢利,都必须把资金撤出市场。这一点非常重要,采用这种策略有两条理由:

- 1.表现良好时,奖励一下自己是非常重要的。
- 2.建立一个现金备用库非常重要。这样,一旦将来遭遇下滑而要求你向账面上补充资金时,可以有备无患。乔治在他的回答中强调了这种做法的价值。

一言以蔽之,在对乔治·雷恩的采访中没出现什么意外的回答。作为大约有半个世纪期货交易经验的期货商,他这个“老先生”可以给所有追求成功的交易商们提出忠告,他在各种类型市场中多年的经验对我们是十分有价值的,他的建议、看法和观点都肯定了本书的假设。

结束语 ♥

作为经验丰富的交易商和评析家,乔治·雷恩在期货领域中是数一数二的权威。对他的采访表明,他同样重视有助于成功的诸因素如经验、心理素质和感悟力。不要小看他的观点,也不要轻视他在毕生期货交易中的所学所得。

7

康拉德·莱斯利： 他的预测能左右市场

我第一次见康拉德·莱斯利是在 20 世纪 70 年代早期,那是在受到他的关于谷物行情预测的影响之后好几年——或者更确切地说是遭受到其预测结果的打击之后好几年的事了。我这样说是因为他的关于谷物行情的报道几乎总是能够引起市场大规模的波动,在我开始我的早期期货交易的 60 年代尤其如此。康拉德的成果不仅由于其良好的研究价值而备受关注,更因为它具有左右市场行为的能力而格外特殊。

现在回忆起来,第一次见到康拉德·莱斯利时,我是一家期货杂志论坛的发言人。当时他正好参加了那次由该杂志社主办的论坛活动。记得我在结束我的演讲正文之后开始回答听众提问,大多数问题都是那种诸如今年金价的走势如何之类的典型问题,有位先生却一再向我

发难,他的问题直接、深奥、富有挑战性和探索性。后来我得知这位先生就是康拉德·莱斯利。他做了自我介绍。我便同这位谷物和大豆行情预测的顶尖人物握了握手。在我们短暂的交谈中,我多次被他的人格魅力所折服。

其一,他谦虚,沉稳,毫不做作。尽管他是他所在的行业中的翘楚,有着极高的声誉,康拉德并不板着一副拒人于千里之外的高傲面孔,让人感到他自高自大,相反,他真诚,坦率,实事求是,对我的时间很尊重,表现出应有的关心和热情。其二,康拉德坚持不懈,穷追不舍。如果他的问题得不到回答,他会继续刨根问底。其三,他特别好学。我遇见他时,他已是非常有名的分析专家了,但他仍然继续学习技术分析。他坦言他的不足之处,在谈完他认为重要的原则之后又补充了两点有关市场的事实,即技术分析和交易商心理。康拉德有其独到的生活之乐,然而与他的深邃的外表、尖锐的提问和强烈的上进心结合起来看,康拉德确实有点让人望而生畏,现在让我们从康拉德·莱斯利的回答中更多、更好、更全面地了解他吧。

人物简介

康拉德·莱斯利走进期货界从事期货业已有四十多年的历史。《纽约时报》称其为“全美最受关注和信任的谷物行情预测专家”,路透社、道琼斯、美国国际新闻社以及其他新闻媒介每月公布他的大豆、玉米和小麦产量预

测,向全世界的农业商人提供信息。

康拉德是芝加哥贸易交易所成员和莱斯利分析机构的总裁,他对市场所做的诠释来自于他多年来作为一个商品经纪人和纽约证券交易所主要会员公司的期货市场分析家的经历。

康拉德对每日谷物市场的观察和对谷物及畜牧产品价格的预测在每天早晨通过 ADM 投资者服务机构向经纪人和他们的客户公布。

康拉德·莱斯利访谈录 ♥

◎ 在什么时间,是什么愿望促使你从事这种职业的?

我第一次涉足期货界和金融业始于 1949 年。那时我刚从美林的纽约第八培训班毕业,成为俄亥俄哥伦布办公室的经纪人。查尔斯·梅里欧向我们灌输了一种思想——资本主义制度是优越的,我们应该与他一起致力于将华尔街的资本主义扩展到全美各个角落。在 50 年代早期,纽约证券交易所道琼斯指数从 710 点上升到 717 点,一天成交 250 万股算是相当不平常的了。很快,我就觉得两三年才等来某只股票的收益或分红的上涨对我来说太长,而且远不如期货市场所带来的智力上的挑战大。在期货市场上,价格的变动是由于以年为周期的产量和需求的变动引起的(顺便提一句,那时的玉米产量为 27 亿蒲式耳,1992 年为 95 亿蒲式耳,当年大豆产量为 2.99 亿蒲

式耳,现在则为 22 亿蒲式耳)。在我成为那家办公室的期货经纪人后不久,我加盟了芝加哥的 E.I. 杜邦公司,为他们的分公司发表每日市场评论和图表阐释。就在罗斯·布鲁特要出版这些市评和图释之前,我又转到贝奇公司从事同样的工作。但我们都感到 USDA 在每月 10 号发布它每月 1 号的报告情况显然太拖后了,再者,USDA 在它月与月之间的变化上也显得有些保守,因此,我们向谷物仓库的经理们而不是向农民们了解情况,开始为资深分析家们提供谷物预测,希望能为农村商业贡献一份力量。

因为一个称职的分析家需要相当丰厚的补偿做报酬,包括总佣金的一定比例。市场成交量又会对分析家分析的精确性产生影响,所以,交易于我而言是处于附属的次级地位。即使在我们为汤姆逊·麦克肯伦和 E.F. 哈顿经纪人公司做独立撰稿人的后期阶段也是如此。另外一点,经纪人与客户之间在头寸问题上总存在矛盾。我决定在我 65 岁时,开始不再为考虑客户和他们的头寸大小而彻夜难眠。这些难题逐步移交给别人来解决吧。再补充说明一下,我和我的客户都不依据我的谷物报道进行交易。

◎ 对你作为一个成功的交易商而言,最重要的素质是什么?

促使我成功的因素是多方面的,以下几项素质很有代表性:一,作为经纪人的经历使我能够观察到客户们在交易技巧上的成功和失败之处,从而吸取经验教训;二,

☆ 市场大师

我很早就认识到一项成功的交易 75% 取决于技术, 25% 取决于基础分析; 三, 认识到市场上 80% 的交易商会在某一时间以失败告终, 导致资金受损, 司空见惯的情况让我对这一点深信不疑; 四, 归纳起来, 我认为想成功就必须提早做好与众不同的准备, 不随波逐流顺应大家。

◎ 你是否运用特殊技巧去处理损失?

学会如何去交易当然要付出代价, 它比大学教育所付的费用还要高。你需要研究为什么你在做某个多头或空头时失利, 分析失利的原因, 然后不去想它, 让它在头脑里消失。记住要大胆, 敢作敢为, 而不要瞻前顾后, 畏头畏尾, 一定要有大无畏的精神气概。

还有一点, 就是你不要每天沉迷于交易之中, 把自己弄得精疲力尽。在商品市场上, 三四年中只有一年才出现很大的波动行情。每年中较大的价格波动只会持续两个月左右的时间, 如果你错过了一次赚钱的好机会, 就意味着你双倍的损失。

◎ 同交易技巧相比, 你认为交易商成功得益于一个良好体系的比例是多大?

一个交易商必须拥有一个良好的交易体系做基础来从事交易行为。例如, 某个移动平均线或打破两个星期或四个星期的时限等。缺乏这些基本的东西, 交易商就像在一个波涛汹涌的海面上, 没有指南针指引方向, 只能随波逐流漫无目的一样。交易技巧则是用来说明交易商的性格和经历能否使他在投机的人群和市场目前情势下

获得成功。

◎ 你是否遵循某些特殊的交易规则？

我的交易哲学是通过观察经纪行里客户做的交易和在交易场里与富有成就的交易商们谈话逐渐演变而来的。下面是我的一些基本规则：一，将你的市场成交量与那些基本的、稳定的根本法则保持一致。当季节供应相对需求不足时，注意做长线；相反，当季节供应过剩时，做短线。如果你认为价格水平适中，也可做场外旁观者，暂时停止交易。二，千万不要与当前的市场大势相背而行，市场比你知道的丰富得多，你不会被证明有驾驭市场的能力。在你准备放弃一笔资金之前先放弃你的某个观点。不要在涨势时卖，不要在跌势时买。三，要认识到交易中最大的困难就是知道什么时候应该清算。几乎所有的人都知道什么时候价格开始波动，但关键是没有多少人能够判断出何时会终止波动，在何种价位上停止波动。四，做好最新的价格图表。成功的交易商会认为可视图表有助于更清楚地看清和评估价值，从而更准确地判定市场思维活动。五，除非你能看出你将会有损失很小而收益很大的潜力，否则，不要任意在市场上建仓。六，要在心理上做好为赶上较大价格波动这个良机而进行多次努力的准备。一个交易商主要的市场进入方式就是探求那种在较大的价格波动中能够乘此良机的机会，并且有准备地去利用这种机会，同时，还要能承担可能的小幅损失，不要像常人那样认为失败意味着你智商不高——这

☆ 市场大师

完全是无稽之谈。七,不要在一段时间里做多种商品的期货交易,贪多嚼不烂,有些交易商就是由于这种情况而最终没有精力顾及好哪怕一种商品交易,结果是芝麻西瓜一样也没得到,同时做四五种商品期货交易就已让人力不从心了。八,不要试图交易那种统计资料不完整、不明朗且又难于获得的商品,最好从事我们美国本土的商品交易。九,不要过分扩大市场成交量而去冒过多的风险。你这样做的结果无异于迎接灾难,不顾一切的投机家只是鲁莽地从事交易,最多只带来短暂的成功,但当你的贪欲压倒一切,包括恐惧心理时,你会走向自我毁灭。十,将交易范围限定在能一直给你带来利润的商品种类上,驾轻就熟便于成功。十一,如果你通过经纪公司来做交易,注意努力利用好主要价格波动契机,专业交易商能够利用每小时新闻动态的发展来做文章,而其他普通人是无力与这种专业人士相抗衡的,无论是在对市场的敏感度方面还是在对机会的把握能力方面。十二,随行就市。如果市场出现新高或新低,这种情况本身说明市场上发生了根本的变化,尽管具体原因尚不为大众所知,但却有足够力量创造新的价格记录。

◎ 你认为与市场的紧密联系对成功来说必要吗?

我们现在生活在一个瞬息万变的经济社会之中,在一分钟内会有数十亿美元的资金转移活动,全世界的资金管理者们都在不断地关注着形势的点滴变化并做出相应的决策反应。当然,他们也因此获得了丰厚的报酬。这

些掌握着巨大头寸的资金管理者们每天都可能使期货市场、股票市场和债券市场上产生巨大的价格波动。保守的联邦政府和银行即使通过公开市场业务活动也不能带来价格稳定和资金的有序流动。然而,不确定的东西越多,玩家们获利机会就越大,实际上,我们正重创 20 世纪 30 年代市场的辉煌(当然也隐藏着危机)。

在十分钟的时间以内,债券市场、日元市场或大豆市场便可能发生大规模的价格波动,而公共经纪商行的经纪人还来不及通过电话告知两三个客户这种情况的发展状况,因此,在今天敏感而多变的市场上要想获得长期的成功就需要长期地监测和观察市场动态。

◎ 你的报道经常对市场产生重大影响,能否解释一下你的报道是如何影响交易商和市场的? 要知道市场多年以来一直都受到非常密切的关注,你所运用的是什么心理学呢?

一个事物的透明度越高,该事物就会被看得越清楚。市场价格滚动性和对市场价格的反应越均衡,社会的交易决策越合理;与 USDA 的以农民为基础的报道不同的是我们的消息来源于谷物仓库的经理们,他们是首先购买各种粮食作物如小麦、大豆、玉米等的商人,他们要确定在每个收获季节里用多少空间来储存谷物,剩下多少空间可供出租,还需要从银行贷款多少等。在我看来,这些都能对谷物行情的发展产生很大的影响。一个农民在收割前能够准确预知他的田地每亩可产出 38 蒲式耳还是

☆ 市场大师

44 蒲式耳的大豆吗？即使不说，大家也知道未必能够吧。

从1960年我们首次公布我们的调查报告以来，几乎所有的经纪公司和农业商行都开始公布各种报道来保持其专业性和竞争性。通常在我们的报道和USDA的预测之前，市场上已有不下二十种的估测，这对市场当然有利，它能促使价格的有序调整而不至于让人们大吃一惊。然而，颇具竞争力的估测大多数是以国家每周公布的谷物情况报道为准，他们并没做多少实际调查。（而国家公布的报道不一定总是很准确，因为他们有时只是从七八十个农民的反应中得到反馈信息，不过，无论怎样，市场上能有每周来自公家的报道总比每月的估测好得多。）

◎ 你有哪些促进或阻碍你成功交易的特别经验吗？

这么多年以来直到今天，我都强迫自己每年参加一两次的论坛活动以便了解和分析这个行业中是否又有新思想、新发现出台。我认为这样做不管是对我的读者还是对我的职业都是必不可少的。遗憾的是，近年来的这些论坛活动在我眼里大多数都成了演讲者展现自我的讲台和为己谋利的契机而已。现在，我如果能在四五次的演讲活动中获得哪怕一个观点就觉得很满足、很幸运了。尽管如此，参加本身对于参加者来说也算一件幸事，它能让你重新找回信心，而且当你看到原来市场上并没有多少推陈出新的东西时，你会倍觉安慰。当然，你也得同时承认现代市场心理和特征在不断地更新，这就对所有的分析家和交易商提出了挑战。

◎ 对于一个老想在市场让只赚不赔的交易新手, 你的建议是什么?

我会参加由证券交易所、经纪公司、大学和行业协会有举办的各种各样的讲座和讨论会, 我会去读从证券交易所得到的教育类课本, 了解关于股票和产业等级的知识, 我会去研究《投资者交易日报》, 研究墨菲的书《期货市场技术分析》, 研究六七本有关图表、K 线图和计算机交易的书籍, 我还会读一些功成名就后引退的交易商们撰写的书, 如彼得·林奇等人的书。每个月再读两本新书来了解最新动态, 扩展视野。

一项新方法能否取得长时间的认可和成功, 一般需要两到三年的艰苦尝试, 现在很多广告在我看来都是“茶渣读物”, 一场骗局而已。因此, 一个人必须将他宝贵时间分配到有所值的地方去, 我对指数平滑异同移动平均线仍情有独钟, 但随机学、相对强弱指数(RSIs)和市场形象已渐渐失去其往日的吸引力, 成为明日黄花。我至今仍坚持的一次基本作业是每个夜晚看看自己做的条形图, 并在上面做记号, 多年以来乐此不疲。这也更让我看清楚指导每个市场的心理的作用是多么强大。

最近一段时间, 我常常感到既失望又沮丧, 因为要参加一个讨论会或想了解一下新体系的有关知识竟然要付 500 多美元的人会费或入门费。不仅如此, 一次较近的讨论会提出了一种所谓的新方法, 原来是集连续八次交易失利之大成的汇编。另外一次讨论会大谈不扣除佣金后

☆ 市场大师

的一点利润所得,相当一部分的成功记录都是建立在1987年价格大崩溃的基础上的,这种讨论会不参加也罢,收获实在寥寥。

新交易商们在头两年的交易实践中受到打击丢点钱财实在是很正常的,不值得大惊小怪。如果他们的交易业绩与那些每月公布的资金结果不相称时也不要灰心丧气,他们应当记住:当某行业公布其平均业绩时,那些每月损失的资金并不包括在内,至少就我所知是这样。

作为经纪行的经纪人,我注意到很多颇有建树的成功交易商是那些专门从事商品交易的业内人士,他们交易诸如大豆、豆油、矿石、原油、糖类、可可、肉类、木材、棉花等商品。医生和律师们则往往是成不了称职的交易商的。

根据我的经验,参考15或20年前的交易记录并无多大的用处:想要判断一个体系是否可信,需要综合1987年以来的运行结果,资金管理者的变化同行业、政府和经济价值变化一样,在期货界,30年里从业人员人数和对从业人员的素质要求都会翻一番的。

◎ 假如你能知道你现在的交易技巧,再回过头去重新做事的话,会有哪些不同?

如果我早知道了现在所知道的一切,我会:

1. 在做交易决定时更多地依据移动平均线和其信号行事;
2. 努力地学习每日K线图、图表排列,而不仅仅关注

条形图表;

3. 接受一两个计算机交易信号, 这样就可以避免由于同时参考五六种信号带来的疑惑与不稳定;

4. 学习更加熟练地使用计算机来更快地获取研究结果;

5. 建立一个期货和股票共同基金。

对康拉德·莱斯利谈话的评析 ♥

交易的目的

康拉德对这个问题的回答同其他被访人士有着明显的不同。这是因为他认为自己首先是而且主要是一个市场分析师。在他的回答中最值得注意的地方是他认为他的交易活动和他作为谷物预测家的身份相冲突, 换句话说, 他认为他不能同时既从事交易又预测谷物行情。末了, 在结尾时他在括号中还提到他和他的客户都不以他的预测作为交易的基础, 他的意思是尽管他的预测报道能对市场行情产生很大的冲击, 他和他的客户却不能从其中获得半点好处。很少有分析家们能够拒绝在一个富有指导意义的报道公布之前入市的诱惑, 而康拉德正是由于其良好的职业精神而备受称道。实际上, 他的职业精神本身在期货市场上就是一种稀有商品, 他的职业精神也使他的回答更有可信性, 使他的观察更具价值。

☆ 市场大师

◎ 成功者必备素质

康拉德直言不讳要做一个与众不同的人。他强调大多数交易商的思想是错误的,因此大多数交易商都是输家,这种认识使他不可避免地得出下列结论:要想成功,你必须准备与众不同。在他的谈话中除了对基础分析表示出应有的尊重外,还对技术分析相当地看重,我相信很多读者在发现被公认为基础分析领头人的康拉德·莱斯利竟然认为技术分析在成功的组成公式中占到 75% 的比重时一定会非常吃惊,一个重要的事实是康拉德·莱斯利通过观察其客户的成败帮其成为一名成功的交易商。所以,他的成功包含三个要素:

1. 坚持技术分析和基础分析之比为 75:25 并加以运用;
2. 从其他交易商的错误中吸取有益的经验教训;
3. 做个与众不同的人。

损失处理

康拉德提出了非常明智的建议:要敢作敢当,大胆行事,他强调了把失败交易一笔勾销的重要性,也就是说,他认为损失不过是学习做交易的学费而已,不能让它影响到做交易的意愿与心志。在这方面,康拉德·莱斯利对大胆敢为的信条表述得极为充分。拉里·威廉姆斯、鲍勃·普雷奇特勒和乔治·雷恩等交易商也持相似看法,认为对待损失应该有正确的态度,不应过分计较得失。

康拉德还指出只有为数甚少的交易者能获得成功，他说如果你错过了牛市，在接下来的熊市中照样会有所作为，甚至有更大的作为，可能会比在牛市里多赚一倍。关键是很少有交易商能够这样想。其实，只要想想你的那些失败的经历，然后在几个星期或几个月内不再去回顾它，想想你已错过的那些良机，然后将其搁置一边不做理会，回头再看，你将又会发现你在错过良机的同时也避免了陷入危机。很明显，康拉德的这种思想是他作为市场专家多年来积累的结果。

良好系统与交易技巧的比较

康拉德将一个没有良好体系做基础的交易商比喻成在海上漫无目的的飘流者，由于他没有明确地指出良好交易体系和交易者的技巧究竟哪一个占的比重更大一些，我只能推断他认为二者不分上下。我还从他的回答中看出他很看重信心，我的印象就是康拉德认为一个好的交易体系能给交易商带来信心和方向感，这种观点也得到了我所采访过的其他专家的认同。

康拉德也指出越简单的交易体系越好，我觉得很多交易商其实也这么认为。交易体系并不一定越复杂带来的收益越多，他还举出几种非常简单的体系照样产生了很好的效果的例子来进一步证明这点。

特别交易规则

康拉德给我们提供了他的一系列详细的交易规则，

☆ 市场大师

所有这些规则都反映了他丰富的经验和深刻的思想。他的交易规则的主线是哲理性的而非程序性的,换句话说,相对于市场上的技术倾向来说,康拉德更注意市场上的心理倾向。对于严格意义上的技术交易商,他的这些规则不一定都适用,但不管是从理性上来看,还是从行为上来看,他的这些规则还是有着一定的指导作用的。

报道心理学

在谈及他的报道使市场的行为看上去更清楚时,康拉德讲的话很富于哲理。以谷物仓库的经理为调查对象而不直接以农民为调查对象给交易商们提供了更多富有价值的信息,为他们做出正确的交易决策提供了更可靠的基础。康拉德也确实认为他的报道在公布之时对市场产生的影响是不可小觑的。康拉德主要是一个头寸交易商,但他又不像许多别的交易商那样热衷于短期投机,从价格暂时的涨落中获利,正因为如此,他并不看重他的谷物预测所带来的即期效应。

促进或阻碍成功的特殊经验

康拉德一再重申他愿意不断地学习有关交易的新事物,尽管他后来失望地发现并没有多少新鲜东西可供学习。于是,他总结道:市场上很少有新东西出现。法国有句民谚:越是看上去变化无常的东西其实内部越稳定。这种说法反映了许多成功的交易商们如出一辙的看法:

坚持基本的交易规则,不要刻意去求新探奇。

给交易新手的建议

康拉德对交易新手有很多建议,可以分如下几类:

第一,他强调了教育的重要性,认为教育是一项值得在时间上和财力上投资的事情;

第二,他指出简单、基础的指标往往更为可靠和实用,他还列举出几种他喜欢的指标作为例子;

第三,他提供了几条具有指导意义的准则。这些准则对新交易商无论是在发现有益的信息方面还是在避免期货交易的陷阱方面都颇具教益。

事后诸葛

很清楚,康拉德是个善于吸取教训的人。他为我们展示了各个具体目标。他再三强调“简单”二字。例如,他说过他宁愿依靠一两种计算机交易信号去行事也不愿去相信五六种信号的反应结果,那样只会让人觉得更加地不知所措;他强调运用 K 线图和移动平均线分析的重要性。这两点是所有交易商都能学会的基本技巧。

结束语 ♥

总的说来,康拉德·莱斯利的谈话反映出了一个多年从事期货交易的交易商和市场分析家的性格,他对期货

☆ 市场大师

交易总的观点可归结如下:

1. 在期货交易中获得成功的关键是要有一个坚实的教育基础并且不断地学习充实,这样才能立于不败之地。

2. 运用简单、基本、长久、可靠的指标,随市场趋势而行是明智的和重要的。试图去复杂某一交易体系会适得其反,吃力不讨好。

3. 一个健康、积极的心理定位是成功必不可少的组成部分。

4. 逆向而行有出其不意的效果。

5. 最好的方法是把基础分析和技术分析结合起来使用。

8

罗伯特·派瑞特： 驾驭“艾略特波浪”的舵手

罗伯特·派瑞特以其在“R. N. 艾略特波浪理论”方面的成就为自己建立起了绝对权威的地位。他发表的关于“艾略特波浪理论”(Elliott Wave Theory)的研究、著作使他声誉卓著。

尽管许多市场专业的学生和分析家认为“艾略特波浪理论”有一定的主观性,只可做解释说明使用,但该理论的基础原则是相当可靠的。我虽然总觉得“艾略特波浪”学起来很困难,可我却从不认为“艾略特波浪理论”分析上的主观性会损害其实用性,或者说对其实用性范围有很大限制。实际上,许多市场分析和交易方法都在一定程度上存在着主观性,因为就这些方法的性质本身来说,不可能具有完全的机械性而没有一点主观性。

我钦佩罗伯特的工作,钦佩他在“艾略特波浪理论”

分析上的投入和执着。罗伯特是期货界中最伟大的思想家之一,他的思想性既表现在哲学上也表现在智慧上。他不仅仅是个专注的“艾略特波浪理论”的推崇者,同时还注重工作、家庭和个人发展。尽管我和罗伯特的接触时间不长,联系不多,但通过他的一些著作我们可以清楚地看到他的为人。出于对他的敬仰,我将与罗伯特的一番谈话发表出来,以飨读者。

人物简介

罗伯特·R.派瑞特,艾略特波浪国际公司的创立者兼总裁。在20世纪80年代即成为举世闻名的市场分析师和时机选择专家。一直以来,证券公司把他誉为“艾略特波浪阐释权威”;《幸福》(Fortune)杂志称他为“市场分析第一人”;《纽约时报》则把他誉为“全美最忠诚的艾略特波浪预测方法的推崇者”。

罗伯特在1976年开始推出“艾略特波浪评论”专栏并写过多本关于市场行情分析的专著,1984年在全美交易锦标赛为期四个月的比赛期间内在某一指定的特殊现金期权账户上以444.4%的收益率创造了一项空前的纪录。20世纪80年代,他创办的《艾略特波浪理论家》杂志两次赢得《计时员文摘》(Time Digest)的年度大奖,并获《创业者文摘》(Hard Money Digest)的优胜奖。1989年12月,金融新闻网称其为“风云十年的杰出人物”。据《哈勃特财经文摘》(Hulbert Financial Digest)记载,《艾略特波浪理论

家》杂志可与《威尔什尔 5 000》(Wilshire 5 000)截至 1992 年 12 月 31 日的十年时间里的业绩相媲美,它只在一半左右的时间里受到市场风险的影响。

1990 年,罗伯特为向世界范围内的机构客户们提供权威的市场评论,召集富有经验并卓有成就的艾略特波浪分析家们开展了一次活动。通过这项活动,他成功地将“艾略特波浪”的国际性服务扩大到全球几乎所有的主要货币、利率和股票市场的长、中、短期分析上。

罗伯特在全美市场技术专家协会董事会里任职十年,1990 年当选董事会主席。他还在周期研究基金会任董事,在开始独立创业之前,罗伯特是纽约市美林投资公司(Merrill Lynch)市场分析部的技术性分析专家。罗伯特 1971 年毕业于耶鲁大学并获得心理学学位。

在《全球市场瞭望》(Global Market Perspective)一书中,罗伯特·派瑞特就世界股市、美国国库券、黄金市场、经济和社会形势等方面问题发表评述。

罗伯特·派瑞特访谈录 ♥

◎ 在什么时间、是什么愿望促使你从事这种职业的?

70 年代早期,在我父亲的指导下,我投放在黄金债券上的资金在 16 个月的时间里变成了原来的五倍。从那时起,我开始对金融市场产生了兴趣。直到现在,那仍是我在所有的缺少杠杆作用影响的投资中获利最大的一笔交

☆ 市场大师

易。

◎ 你认为一个成功的交易商最重要的素质是什么？

我的成功得益于纪律，也就是说在需要当机立断时，我能够当机立断，紧急行动。反过来，我损失钱财则是由于我没按照这项纪律去做。

◎ 你是否运用特殊技巧去处理损失？

在损失来临之前要未雨绸缪，做好准备。如果你所持头寸过大、战线过长就容易使自己遭受重创。毫无疑问，你会失败的。我总是设法提前对付损失，做好风险准备。对自己诚实是至关重要的，很多人靠欺骗别人，靠向别人甚至向自己说谎来应付损失。如果一个人对自己都不诚实，他很有可能处理不好损失。

◎ 同交易技巧相比，你认为交易商成功得益于一个良好体系的比例是多大？二者之间的关系到底如何？

从某种意义上说，二者同等重要，各占 50%。即要想获得成功，你必须二者兼备，缺一不可。但另一方面，我认为良好体系易得，交易技巧难求。对人性的把握才是问题的关键所在。因此，从心理学的角度来看，交易技巧才是交易商成功的全部要领。

◎ 你认为与市场的紧密联系对成功来说必要吗？

这个问题的答案很有意思。如果你与市场的联系不够密切，你会因此而受损失；如果你与市场的联系过于密切，你会因此而损失更多。所以，为了保护好你的交易，

你需要做到适可而止,与市场保持合适的距离。

- ◎ 多年以来,常常由于大众跟从你的做法而导致了市场上的涨落行为加剧,鉴于此种情况,一些分析家们将这些市场上的情感反应归结为你的过错。请问:你是如何看待这些评论家的?

那些抱怨市场分析家造成市场动荡的评论家通常也是那些抱怨市场分析家错过市场良机的人,而且后者的抱怨盖过前者。换句话说,他们提出的理论是要求市场分析家具备其言论能够指导人们的行动从而使市场按照他们所希望的走向运行的能力。(如果能做到这一点,分析家的日子当然就好过多了!)如果有人接受这种理论,那么他一定认为该分析家永远都不可能出错。这样,该分析家的影响才会逐步扩大。很显然,这种类型的分析家是不存在的。因为哪怕是一回小小的失误都会使该神话不攻自破。所以,批评家们害怕得出的结论恰恰就是:那些看法和见解能够被市场行为所追随和奉行的分析家正是称职的分析家。

- ◎ 你的成功是否受过某些著名交易商的启发? 如果是,都有谁? 他们又是怎样影响你的?

我并没有怎么受到著名交易商的影响。早期受到的主要启发来自理查德·鲁塞尔和迪克·戴尔蒙德,理查德·鲁塞尔在市场分析方面给我指导,他告诉我技术分析是可行的,合理的;迪克·戴尔蒙德在交易行为方面给我指导,他同时也是我的朋友,教我如何从事期权交易。

☆ 市场大师

◎ 你有哪些促进或阻碍交易成功的特别经历呢?

是的,我有一些关于如何成功交易的特别经验。我在一些讲座中也谈到过。如果有兴趣,可以在我的教育录像系列专辑中,看到第九盘录像带里有一个 45 分钟的关于这个方面的讨论。

◎ 对于一个老想在市场上只赚不赔的交易新手,你的建议是什么?

1. 找到一种方法,在从事现金交易之前试验其有效性。

2. 从从事少量的现金交易开始。纸上谈兵会忽略感情因素,而感情因素正是要尽力克服的障碍。如果开始时从事大额的现金交易而导致很快破产,这样的教训固然深刻但未免过于惨痛,还是避免为好。

◎ 假如你早知道你现在的交易技巧,再回过头去重新做事的话,会有哪些不同?

我只有全心投入时才会取得交易上的成功,在我自己的事业之外偶而把证券交易当做副业来兼职时,我只不过是为自己添点色彩,做个尝试而已。因此对你的提问,我的回答就是我不想去改变我所做过的什么事情,因为我已经从我过去的行为中受益匪浅(有时是金钱上的获益,有时则是学习上的获益)。当然,如果我想把期货交易当做我的事业的话,我会放弃其他活动专门专注于此。

◎ 这几年来,你已经从公众眼里淡出了,你觉得作为

一名期货交易商,你的淡出是利是弊?

对于我个人生活而言当然是有利的,但却与赚钱与否无关。我还是一如既往地努力工作,把一个原来只有20人的零售型组织转变成一个50人的面向机构型组织。四年来,我谢绝一切电视、电台记者采访以及文章报道(除了两次在《拜伦斯》中破例以外)。大卫·欧曼替我接管广播节目并做得非常出色,他的脑子好使极了,能记住所有的细节。同时,他还非常风趣。但是,我在1993年1月说过,1993年我们将会股票市场、债券市场以及稀有金属市场上看到较大的机会行情,这也是自1980年有过重大转折时机以来的13年中出现的首次良机。因此,我可能会在电视上露两次面。

◎ 你认为将来会不会出现这样的時候,期货交易高度计算机化,情绪上的反应不再在市场上起主要作用?

不会的。我认为不会出现那个时候。第一,我预计绝大多数的衍生股票市场工具将在下一个大熊市期间或其后不久被认为是非法的、不合理的存在;第二,上述情况也将适用所有期货市场。很多计算机程序已将情感因素考虑在内进行编制。你记得有价证券保险吗?它的战略就是在市场行情下落时多卖一些,这和人们在市场恐慌中的行为一样。许多交易体系都包括了止损策略,所以在我看来就像投资者分为两类——一类卖涨买跌,另一类买涨卖跌一样,这个比例在计算机程序中也是如此。

☆ 市场大师

计算机程序是人设计的,因此也会出现人为的痕迹。例如,有些点进出密度非常高就是出于人们可能的同一选择。即使在今天,你也可通过观察市场打破 40 周移动平均线的时间表来预测“情感日期”,这是因为:40 周移动平均线被很多计算机化的策略看做是“触发点”(或关键点)。新的程序员正想预测如果早点采取行动或在相反方向上转手买卖抑或采取别的什么行动,那么最终是否仍将出现相同的市场行为。

- ◎ 作为世界上“艾略特波浪理论”方面的权威人士,你是否觉得人们的心理反应在一定程度上是“波浪理论”的一个偶然因素?

我们认为要更激进一些。市场心理不仅仅是一种反应活动,也不是发生在市场外的行为的表现结果。它是冲动性的,自我产生,自我继续,自我倒转。社会心理的动力会一次次地以同一形式发生作用。不管附随的历史或文化特性有多么不同,能够永垂青史的事件都只能是公众智力水平发展的结果。这也是市场所表现和显示出来的结构和形式的坚定统一惟一可能的解释。市场遵从“波浪理论”的事实更进一步说明了社会情绪及其结果、历史等在遵从自然界成长衰败过程的规律方面的一致性。单这一点就比诸如买卖比率显得更吸引人一些。

对罗伯特·派瑞特谈话的评析 ♥

交易的目的

在这个问题上的回答，罗伯特与其他交易者并无两样。在 16 个月内得到原来钱数五倍的钱的诱惑吸引他走向市场。有趣的是，他在一开始步入黄金市场并大获成功之后再也无法超越那个骄人的成绩，我发现过这种情形并不少见。

经常地，我们可以看到一个对市场知之不多的交易商比一个经验丰富的老手的成绩更好。这可能是因为很多老练的交易商知之过多反而束缚住了自己的手脚。

成功必备的素质

成功交易商最显著的特征也是罗伯特得以成功的秘诀就是“纪律”二字。按照他的解释，纪律就是能够当机立断，采取果敢行为。这句话可能是整个访谈中最有说服力、最富价值的话之一。罗伯特声称他损失钱财是因为他没能当机立断。在交易、投机或投资中能否做到雷厉风行是成功公式中极其重要的一个变量，这一点的重要性怎么强调都不过分。

损失处理

罗伯特认为在处理损失方面最合适的做法是在损失

☆ 市场大师

到来之前做好准备。交易商们很容易犯的毛病就是持有的头寸过大,易遭严重的打击,所以在交易过程中表现得太过情绪化,甚至有些神经质,这种现象非常普遍。因此,罗伯特说得恰到好处:我总是提前对付损失,做好风险准备。罗伯特还特别指出对自己诚实的重要性。

或许,对自己诚实是对待损失的一个最为关键的地方。遗憾的是,很多交易商从来没有能够对自己诚实过,他们不能承认损失,也不愿去承认。他们试图建的仓易招致损失,而且那种损失远远超过他们愿意承受的程度。由此可见,损失需要提前预期并尽可能地减至最小,这当然要求是在交易商可以承受的范围内。罗伯特最后总结到:如果交易商不够诚实,他很可能处理不好损失。

罗伯特关于这方面的观点至关重要。因为他认为最起作用的冒犯是最有效的防范。换句话讲:就是对待损失最好的办法就是做好迎接它的准备,而做好损失准备就意味着能够承受一定的损失。如果没有此项心理准备,损失到来时会引起心理上的恐慌,自然,在这种高度紧张的恐慌情绪中是不可能有着正确的反应态度的。

良好体系与交易技巧的比较

罗伯特认为要想获得成功,良好体系与交易技巧相辅相成,二者不可或缺,同等重要。但同时他还指出良好交易体系易得,可交易技巧难求,他说了一句颇能说明问题的生动的話:对人性的把握才是问题的关键所在。

罗伯特还声明从心理学角度上看,交易技巧是交易商成功的秘诀,这一点我非常认同。实际上,我发现在我与期货行家们进行的所有访谈中,它是贯穿始终的一条主线。交易体系固然非常重要,然而,它还必须得人为地加以实施。如果不按照一定的规则去有效地加以履行,再好的交易体系也不会自动生效。所以,心理因素、交易商的自我约束能力、切实可行的交易技巧非常重要。

与市场的密切联系

罗伯特指出,如果某人与市场的联系过于密切,反倒可能比保持松散的联系损失得更多。当然,他也认为跟市场保持适当的距离是必需的,因为那样可以对你的投资行为或别的交易活动进行观察。对罗伯特而言,到底多远的距离合适好像很难界定,不好精确地衡量。这与有的交易商如拉里·威廉姆斯有所不同。拉里·威廉姆斯认为与市场保持一定的距离是很重要的。我个人也倾向这种保持距离的看法。不过,期货交易商可根据他们采用的交易体系或交易方法的不同的限制因素来确定与市场的距离,有时也有可能需要保持比较密切的联系。

对市场涨落行情的影响

多年以来,许多市场分析家一直在争论罗伯特·派瑞特是否应该对市场行情的大涨大落承担责任。常常出现这样一种情况,某个市场分析家,比如罗伯特,对市场情

☆ 市场大师

况加以评论；市场如果处于高度紧张状态就会对这一评论做出强烈反应，结果导致市场行情的大涨大落。

那些在跟从这种市场动向中损兵折将的人就将矛头对准市场分析家，指责他做此评论旨在引起市场动乱，混淆视听。好好考虑一下罗伯特的回答吧。他说，那些抱怨市场分析家造成市场动荡的批评家通常也是那些抱怨市场分析家错过市场良机的人。

我认为他的回答十分恰当，它充分说明了市场只有在它本身谈起变化时才会发生变化。虽然预言能起一定的刺激和促进作用，但如果市场内部或隐含条件不成熟，市场也不会发生变化，这一点也是我思考了很长时间的问题。

是否受名人影响？

罗伯特认为名人对他的影响可以说是微乎其微的，他只是觉得理查德·鲁塞尔在市场分析方面和迪克·戴尔蒙德在市场交易方面对他颇有指导。从罗伯特的回答中，我得知理查德·鲁塞尔是“道氏理论”最坚定的支持者。“道氏理论”非常具体，它所包含的细节非常系统化、规则化，对交易商在自律上极有帮助。罗伯特自己作为艾略特波浪理论家的经历也很重要，因为在诠释艾略特波浪理论时需要相当的纪律性和约束力。他的成功或许可归因于他交易时的纪律。

给交易新手的建议

我特别赞同罗伯特给那些想在市场上取得不败战绩的交易新手的建议:一,找到一种方法,在从事现金交易之前试验其有效性;二,从从事少量的现金交易开始。这两条建议之所以很有价值在于它们强调了交易必需的两大要素。罗伯特的意见是,交易商需要一个好的体系或方法去进行交易,在扩大交易活动前先从小规模交易入手。他另外还指出纸上谈兵会忽略感情因素,而感情因素正是交易商在成功之路上要克服的障碍。所以说在交易的开始阶段调用大量资金的做法是不明智的。不管怎样,罗伯特的回答包括了两大必备要素,这一点与其他大师们看法相似。

事后诸葛

我们都应该学习罗伯特的经验。他说,我只有全心投入时方可取得交易上的成功。这一点的重要性无论怎么强调都不算过分,我们必须铭记于心。罗伯特谈到当他仅把证券交易当做副业来兼职时,他不过是自己添点花絮、做个尝试罢了。这是个非常重要的心得。很多交易商从事交易只是因为他们觉得有必要或者说是应该或者干脆说是冒险行事而已,我相信交易是一项事业,需要倾情付出,全心对待。如果你研究一下本书中所采访的市场大师们的反应,或者研究一下其他有关市场类书

☆ 市场大师

籍中专家们的意见,你会发现取得成功的专业交易商们无一例外地是把交易当做一项事业去投入,而不是一种爱好或一种冒险。作为一名交易商,无论你是从事股票、期货还是期权交易,这一点都是成功的必要的先决条件。

罗伯特的最后一句话特别深刻:如果我想把期货交易当做我的整个事业的话,我会放弃其他的活动,专门专注于此。这句话真的是金玉良言。

公众能见度的影响

几年前,当罗伯特·派瑞特选择淡出公众视线时,人们曾对他的当时的动机提出了许多问题:他这样做对他的交易商生涯到底是利是弊?罗伯特感到就他个人的生活而言无疑非常有利,但却与是否利于他赚钱无关。他一如既往地努力工作,全心投入他的事业,使其事业蒸蒸日上,规模扩大到原来的两倍多。从他的回答中,我们不难看出,他对自己做出隐退的决定相当满意,认为对其事业的发展帮助颇大。

情感反应与计算机化

期货交易如果高度计算机化会不会使得感情上的反应这一因素不再成为市场上的主要影响因素呢?我个人认为,罗伯特的态度当然具有一定的预见性和指导性,我非常赞同。从根本上说,他预计感情因素永远都是市场的一个组成部分,因为计算机程序也同样针对交易商的

行为、反应的敏感点做出设计,以期观察最终是否仍将出现相同的市场行为。

我相信情绪因素一直都会是市场上的一个重要力量,无论是股票市场、期货市场,还是期权市场都不能排除这个因素的影响力量,对这一点许多被访专家也有同感。所以,记住这个经验:认真对待情绪,理解情绪,对想获得持久成功的交易商来讲最主要的就是能够驾驭情绪。

市场心理

说起人们的心理对波浪理论可能产生的影响时,罗伯特谈到市场心理是冲动性的,自我产生,自我继续,自我倒转。根据他自己的经验,市场是感性的,遵循着同样的自然法则和规律。据他的理解,这才是波浪理论的根本原则。换句话讲,他认为情绪是市场行为的隐含因素,艾略特波浪以价格的方式来反映市场情感。在这方面,罗伯特的看法与我们其他分析家及市场专家的看法接近。再强调一下:市场情绪和市场对价格的反应是影响市场活动的主要隐含力量。

结束语 ♥

每一位交易商,无论是初出茅庐的新手还是久经沙场的老将都能从与罗伯特的谈话中受益匪浅。罗伯特是

☆ 市场大师

一位深刻的思想家,可以明显看出他非常健谈,勇于表达自己的观点,而不管他的观点如何影响他的读者或听众。

罗伯特的主要思想如下:

- ◎ 交易商经常因自己的情绪波动而受到损失。
- ◎ 如想取得成功,必须得理解和驾驭情绪。
- ◎ 期货交易是一项事业,必须全力以赴地对待。
- ◎ 严格的纪律性是获得持久成功的重要因素。

9 威尔斯·威尔德： 变化率和 RSI 的分析大师

1980年,作为赴远东参加商品交易讨论会代表团的成员之一,我第一次有幸见到威尔斯·威尔德。威尔斯有着一张轮廓分明的脸,举止安稳沉静,看上去是个深邃的思想家。然而,我却总觉得他有种超然于市场之外的气质,这其中或许有刻意的成分,但更主要的是其精神上的气定神闲。

记得在香港,在对一大群有志青年讲到他的某一体系以及那个体系长期以来所表现的有效性时,他岔开了话题说:“最近十年来,这一直是一个极为出色的体系,但要记住:有些交易体系在一旦传授出去以后反而会莫名其妙地失灵。”我被这种看上去自相矛盾但却又不失精辟的解释困惑了好几年。直到有一天,瞬间的灵感使我忽然意识到,所有的体系就其作为理论本身而言,写在纸上

总是正确的,惟有交易商将其运用于实践中时,它们的表现才开始不尽如人意,也就是说正是人的因素使系统的效用降低。

威尔斯以在交易体系和择机方法上的成就最为著名,尤其是在反转点波浪(Remove Point Wave)和相对强弱指数(Relative Strength Index)两点上;威尔斯作为一名声誉卓著、富有建树的系统和选时信号方面的研究员,多年来曾引起不少争议,特别是关于他的变化率体系。在此,我无意深究变化率体系中的一些有争议的观点和争执,我只是想向读者朋友们客观、公正地呈现一个我所知道的威尔斯,一个我认为积极、自信的威尔斯。当然,读者们可以通过他的谈话来分析和理解他的经历与品质。

人物简介

威尔斯·威尔德以其在技术交易上独创性的成就和引进了一种概念——所有市场都遵循一种可以被预测的特殊秩序而享誉全球。他曾在美国、加拿大、亚洲和欧洲的研讨会上发表演讲,有关威尔斯的报道文章频频出现于《福布斯》、《拜伦斯》、《期货》及《股票和商品》等杂志上。

威尔斯是趋势研究有限公司(Trend Research, Ltd.,从事出版和宣传工作)、变化率科学研究公司(Delta Science, Inc.,以支持变化率协会为主)、阿麦科姆公司(Americom Corporation,从事经纪人介绍工作)、韦利科斯有限公司

(Wellex, Ltd., 一个广告机构)和威尔德经典著作协会(Wilder Classics, 收集和校勘经典人物专集的机构)的创立者兼总裁。他还有四本专著:《技术交易体系中的新观念》(New Concepts in Technical Trading Systems)、《艾德姆市场理论》(The Adam Theory of Markets)、《年龄的智慧在获取财富中的作用》(The Wisdom of the Ages in Acquiring Wealth)以及《变化率现象》(The Delta Phenomenon)。

威尔斯·威尔德访谈录 ♥

◎ 在什么时间,是什么愿望促使你从事这种职业的?

在一开始,我并没有从事证券交易的愿望。我涉足期货市场是抱着寻找一种能最大程度地利用杠杆作用来买白银的目的。那是1970年,当我发现在别的市场上也存在同样的杠杆作用时,我也开始涉足其他一些期货市场。

◎ 对你作为一个成功的交易商而言,最重要的素质是什么?

耐心、坚韧以及对利润的合理预期。

◎ 你是否运用特殊技巧去处理损失?

是的,我看待损失就如同商人看待费用一样,损失是做生意的成本。许多小的损失并不难对待,它们是交易商的生意费用。我控制损失所运用的最好的也是惟一的技巧就是在交易前决定在此项交易中我最多能承受多大

☆ 市场大师

的损失,一旦我的订单已满,我就定好损失限度,只有在对交易有利时才会做调整,我从不愿意承受重大损失。

◎ 同交易技巧相比,你认为交易商成功得益于一个良好体系的比例是多大?

我认为这取决于该交易体系是完全机械性质的还是有一些主观能动性在里面。如果该交易体系是完全机械性质的,那么所需的技巧就只是遵从体系了。实际上,能够做到这一点本身就是一种独具特色的交易技巧,很少有交易商能拥有这种技巧。因此,我认为一个交易商成功的一半在于他是否能够遵守体系规则。

如果该交易体系有一定的主观能动性,也就是说有一些自主的因素在里面,那么,我则认为交易商的交易技巧占 75%,交易体系占 25%。

◎ 你一直强调市场本身有着“完美秩序”,这种主张使一些交易商深感不解,你能解释一下你是怎么认为的吗?

一切自由交易的市场其内在的“完美秩序”都在发挥作用,我把它称为“变化率现象”。变化率现象有五种时限,这种秩序在每个市场所有五种时限上发挥作用的形式一样。以中期时限为例,在这个时限里,所有市场每四个阴历月份重复一次,即每 112 天开始循环。这 112 天里,每个市场都有一定数量的按顺序排列的转折点,大豆市场有 12 个转折点,为数最多;原油市场有 7 个转折点,为数最少。当一个新的顺序开始时,转折点的轮回可能

会在 1 点时发生变化,但一旦在 2 点时站稳了,这个轮回将持续到该顺序结束。

所谓“完美秩序”是指这种秩序永远不会发生变化。例如,大豆市场在每个 112 天里总会出现 12 个转折点。但要弄清楚一点,完美秩序不一定具有完全精确性。我的解释是这样的:如果你分析 10 组大豆行情,你会发现第 6 点最可能出现在该系列的第 58 天,如果取所有可能发生的情况的平均值,就会看到第 6 点有时出现在第 58 天以前,有时出现在第 58 天以后,但该系列第 6 点出现的平均位置是在第 58 天上。可见,完美秩序和完全精确是两码事,如果不是两码事,你也就不用读这些内容了。

◎ 在你的交易商生涯中,你最大的教训是什么?

最有益的教训就是在交易中要永远做对的事情。W. D. 甘在其交易中总是遵循 28 条规则,我在《艾德姆市场理论》一书中将其归纳为 10 条规则,如果你遵从甘的 28 条规则或我在书中总结出的 10 条规则,你将不会在交易中做错。做对的事情不一定能保证你能获得利润,因为利润还取决于你运用的交易体系或方法的有效性。但是,从长远的观点来看,总做正确的决定确实能保证你最后获得你的交易体系或方法所能够带来的最大利润。

它还能保证你在用任一体系进行交易时损失最少。

◎ 你的成功是否受过某些著名交易商的启发? 如果是,都有谁? 他们又是怎样影响你的?

当我开始对商品交易产生兴趣时,我收集我手头上

☆ 市场大师

的一切与技术交易有关的东西。那时,我甚至在全国到处租借此类书籍。坦率地说,除了一些众所周知的事情,我对甘并无更多的了解。“艾略特波浪理论”固然让人好奇,于我却显得过于晦涩了。

最后,我意识到对我这样一个机械工程师出身的人来说,在一些基本概念的解释和界定上存在着一个真空可用于发展新的交易概念。例如,在对实际幅度这个概念的解释上引申出了“挥发性体系”概念;在指向性运动这个概念中又需要对趋势市场概念重新界定。在解释两天内价格关系时连带出了涨落指数概念。由于我的机械工程专业背景,我对数学性质的市场关系比对需要解释的图表性交易技巧适应得多,感觉也舒服得多。现在言归正传,回答你提出的问题——我想不出哪个著名的交易商曾对我有过启发。

◎ 你有哪些促进或阻碍交易成功的特别经验吗?

经验是一位伟大的老师。在某些时候,我犯过所有可能会犯的错误,做了一切可能会做的傻事。早些日子里,我曾两度把我的交易资金化为乌有,现在回忆起来那都是教训,一种再也不想发生的教训。坚定不移地遵守那 10 项规则可以确保这点。说到经验,我必须提及,在交易中最深刻的经历是第一次看到市场上的变化率秩序用彩色线条和数字标明的图表来表示。我清楚地记得我一下子就被那个鲜明的图表吸引住了。

◎ 你在情感上有什么特别的方法用来对待低潮时

期?

如果你是指在使用一种机械性交易体系时产生了情感上的低潮时期,我有三点需要说明:第一点,低潮时期作为交易过程的一个组成部分必须予以接受;第二点,对于在低潮时期里发生的损失必须根据实际经验或以往的经验设一个限定性的比例予以接受并继续从事交易;第三点,记住第二点,勇于向前看去努力获取成功。即使一时没法控制,只要你按计划行事,有条不紊,就不必担心被重干扰乱了阵脚。因为坏消息不过是损失了场小战役,并非输掉了整个战争。好消息则是连小战役受损的可能性都微乎其微(假如你能知道自己的交易体系的话)。

◎对于那些有意运用你的一些技巧的新交易商,你有什么建议吗?

不管新交易商采用什么样的交易技巧,我给他们的建议都是一样的,那就是在你开始第一笔交易前,试着去做正确的决定。W.D.甘的28条规则可在他的《怎样在商品交易中获利》一书中找到。如果写信给我的话,则可以免费得到一本我所总结出的10条规则的小册子。地址: Cavida Ltd., POBox 416, McLeansville, NC 27301

对威尔斯·威尔德谈话的评析♥

威尔斯·威尔德的谈话极其生动有趣,因为他的回答

☆ 市场大师

既精炼又深刻，他的一些反应与被访问的其他市场大师们的观点大同小异。

关于交易的目的

白银期货市场上的杠杆作用吸引着威尔斯从事各种商品市场的期货交易，他在这个问题上的回答也与被访问的其他市场大师们的回答如出一辙：受利益所驱，望利润而动。

关于成功者必备的素质

威尔斯认为耐心、坚韧和对利润的合理预期对他成为一名成功的交易商而言极为重要。这种简朴、直接的说法与我们以前看到的那些访谈保持着高度一致。一条主线就是合理预期利润的能力和耐心与坚持同等重要，因为这样就避免了贪婪。而贪婪在新交易商中，尤其在那些不成功的交易商中特别普遍。现实的欲望加上持之以恒的性格以及耐心等候利润的素质对于成功必不可少。

损失处理

威尔斯谈到他看待损失如同商人看待做生意的成本一样，是交易过程中不可或缺的一部分。有趣的是，威尔斯和罗伯特·派瑞特都将控制损失看做是成功中的一个非常重要的方面。在进入交易之前，威尔斯确认所能承

受的损失是多少。或许他的回答中最能说明问题的一句话是:我从来不愿意承受重大损失。其他的市场大师们也是如此。

理解威尔斯的交易经验中的基本观点是很有必要的。他的意思就是损失会不可避免地发生,但损失一定要控制在小规模内,千万不可让其酿成大祸,无法收拾。这是交易成功的五项基本要素之一,与我们所有专家的意见不谋而合。

关于良好系统与交易技巧的比较

威尔斯认为,技巧在一个具有完全的机械性的系统中不如在具有一定程度的主观能动性的系统中重要。但他依然估计交易商一半的成功在于他遵从系统的能力和表现。换句话说,威尔斯说道:做到这一点本身就是一种独具特色的交易技巧。他继续谈及在存在主观性质的系统中,75%的成功取决于交易者的技巧。在这里,请再次注意存在于我们的被访专家的回答中的主线:交易技巧至关重要,很多时候远远超过交易系统本身的价值。

对“完美秩序”的解释

很长时间以来,威尔斯的“完美秩序”之说一直是交易商们争执的焦点。在交易商中,这个话题引起过许许多多的评论、异议和困惑。因此,这次采访可算是就这个问题访问威尔斯本人的绝好机会。威尔斯的回答当然很

☆ 市场大师

有道理。其他专家也表示出了不同程度的认可：在交易商生涯中，如想获得成功，最重要的经验就是一定要遵循交易规则。

是否受名人影响

在问及是否有某些著名人士对其产生过启发时，威尔斯只提到 W.D. 甘一个人的名字，不过，有趣的是威尔斯是从一个机械工程师的角度来看待期货市场的。而且，除甘之外，他没有提到任何别的著名交易商曾对他的交易有过什么影响，这一点出乎我的意料。我们的专家们似乎并不怎么受别的名士的启发。

促进或阻碍交易成功的特殊经验

谈到促进或阻碍他交易成功的特殊经验时，威尔斯认为经验是最伟大的老师。他说在他开始从事交易的日子里，曾两度将他的交易资金损失殆尽。这个教训当然是非常宝贵的，但他再也不愿重蹈覆辙。除了那些失败的经验教训外，威尔斯还提到他的变化率概念中市场秩序对他成为一名成功的交易商帮助极大。

结束语 ♥

威尔斯既是期货交易中受人敬重的权威，又是一位经验丰富的交易商，他的机械工程师的经历对他在理解

交易中的技术性方法上帮助很大,同时,他也很看重纪律和交易商心理。威尔斯的观点进一步验证和巩固了其他市场大师们的观点。

10

拉里·威廉姆斯： 期货界传奇人物

第一次见到拉里·威廉姆斯是在 20 世纪 70 年代初期。那时我的《每周商品通讯》刚刚起步，我就注意到他在《商品》杂志上（现更名为《期货》）刊登了一则广告，声称他知道哪个商品咨询服务做得最好。出于好奇，我想让拉里给我——他的竞争对手做个评价，于是我按广告订购了他的通讯。‘尽管我俩都是咨询业的竞争者，他对我《每周商品通讯》却大加推崇。

我打电话向他对我的欣赏表示感谢。他邀请我参加他在芝加哥主持的商品交易讨论会，还邀我在讨论会前与他共进早餐。我决定一改以前穿工装的随便，穿上西服、皮鞋，系上领带。没想到大名鼎鼎的拉里·威廉姆斯竟然留着长发、穿着运动衫从电梯里走出来。我的吃惊自不待言，但能亲眼见到拉里本人，而不是那个幻化的偶

像,又让我兴奋不已。

在听拉里讲他精彩的生意经时,我意识到他与我的想象出入很大。但直到那天夜晚,他以一个成功的交易商的身份向我讲授重要经验时,他的形象才在我脑海里逐渐清晰起来。

早餐过后,我参加讨论会,却发现拉里主持的这次会议与我原先的预料毫不相干。我曾参加过关于交易技巧的讨论会,而他却大讲从不同渠道搜集来的心理学和个人发展技巧,包括佛教、自我心理学、弗洛伊德心理学、积极型动机、形象具体化等。总之,是那些古老的却又被认同为新时代运动一部分的技巧。听众们对这个主题反应不一:有的兴致勃勃,有的漠不关心,有的则满腹牢骚。

一些想来学习交易体系的交易商感到大失所望。但拉里以其特有的热情、生动、积极和深刻使那些忠实的听众、主动的参与者和乐于接受新思想的人受益匪浅。

那天夜里晚些时候,拉里和我相约去芝加哥唐人街吃饭。他想要瓶装酒,服务员说这儿的酒只按杯卖。由于两杯酒要比一瓶酒卖得贵些,拉里坚持要瓶装酒。服务员表示爱莫能助。拉里让我陪他到最近的酒铺去买,服务员告诉他说唐人街里没有酒铺。拉里不愿服输,固执地对他说我们会很快回来的。于是,我俩出去找瓶装酒,在几家酒吧碰壁之后,拉里的决心越发大了,对他来说这已经不是买酒的问题,而是打破常规的问题了。在经历 15 次空手而出的遭遇后,拉里终于在第 16 次的努力

中胜利了——他买到了瓶装酒。

拉里就是这样勇于接受挑战和打破常规。关于他的种种疑问突然变得明朗起来,我从他身上看到了我一向敬佩的东西——坚持不懈。这就是拉里作为一名商人取得一切成绩的金钥匙,他从不言退。

在访问拉里的过程中,我多次力求获知使他成功的基本素质是什么? 尽管拉里一直是期货界中最具争议的人物之一,他的成就却有目共睹,他不仅仅开发出多种获利性高的交易系统,还将许多新鲜名词带到期货界。我们从他那儿得到的也不仅仅是他作为一名交易商的成功经验,还有他从事交易的经验带来的深刻洞察力。

人物简介

拉里·威廉姆斯是自 20 世纪 60 年代末期以来备受推崇的投资顾问。有关他的文章频频出现在《拜伦斯》、《华尔街日报》、《福布斯》、《财富》和《幸福》等报刊上。他还多次在一些重要的电视专访中露面并任财经新闻网的特约撰稿人,并在世界重要商品和经济会议上做过讲演。

威廉姆斯写过好几本书,包括《选股的秘密》、《我怎样在商品交易中赚得一百万美元》、《季节因素是如何影响商品的》、《怎样在未来年份里发财》、《期货交易准则》第一册和第二册、《摩西山》等。

拉里·威廉姆斯访谈录 ♥

◎ 在什么时间,是什么愿望促使你从事这种职业的?

贪欲。因为这种职业看上去很容易赚到钱。那是在1965年吧。

◎ 对你作为一个成功的交易商而言,最重要的素质是什么?

要能承受痛苦,要坚持不懈,永不放弃。还要有强烈的求知欲,使自己能更好地了解市场运行情况。

◎ 你是否运用特殊技巧去处理损失?

我只是试着去接受它。损失是这个行业的一个自然组成部分。它无所不在,会在每个人身上发生,你应该觉得这是正常的,不能回避的,并且要学会接受它。但是你不能扩大损失,你必须定个限损额,强制性的在某个价位上抛出,而且我认为你的这个限制性措施是运营资金的一个更为重要的方面,它同交易本身没有什么联系,却同你的个人财富密切相关。

◎ 同交易技巧相比,你认为交易商成功得益于一个良好体系的比例是多大?

就我个人而言,我不认为我有什么交易技巧,我的成功全部来自于系统本身。

◎ 那么,二者之间的比例如何?

我的情况很简单,我不认为我是个很好的交易商,但我认为那些自认为是很好的交易商的人存在某种错觉,

☆ 市场大师

这种错觉会反过来危害他们,因为当他们尝到交易的甜头时,他们会认为那是由于自己的能耐,而非所谓的技巧,这肯定导致错误,在市场中甚至可称为灾难性的错误。

◎ 你认为与市场的紧密联系对成功来说必要吗?

我不明白你所说的“紧密”的程度如何。如果是以为每 30 秒或每小时地盯盘去观察市场情况,我不赞同。我每天打一两个电话去了解市场行情,感受一下市场气氛,听听芝加哥的最新笑闻。但我不认为我们应被价格每一瞬间的变化牵着鼻子走。

◎ 大家普遍认为你在期货上赚过大钱也栽过跟头,此话如果当真,你怎样归结你的成败?

嗯,人们所言并不属实。在 15 或 20 年前,当我的第一本书《我怎样在商品交易中赚得一百万美元》面世后,就有传闻说我的下一本书会是《我怎样在商品交易中损失一百万》。我不知道话出何因。我曾在市场上赚过大钱,也栽过跟头。同别的交易商一样,我也有起起落落,但却不是从乞丐到富翁,又从富翁到乞丐式的大起大落。

◎ 你的成功是否受到某些著名交易商的启发?如果是,都有谁,他们又是怎样影响你的?

啊,我不清楚是否得到过某些启发,但我确实从比尔·米汉身上学到很多基本原理。在股市上,我又从吉尔·哈勒那儿学到如何理解市场规则。这些年来,我同汤姆·德马克做过多次探讨。毫无疑问,他们三人扩大了我

的知识范围,加深了我对市场的理解。

◎ 你有哪些促进或阻碍交易成功的特别经验吗?

让我们先谈下一个问题再转回来谈这个吧。

◎ 对于一个老想在市场上只赚不赔的交易新手,你的建议是什么?

我的建议是不要指望只赚不赔。那是个错误的期望,是不切实际的。你会有赚钱的时候,但别以为一直会成功。赚钱的过程就像井底之蛙跳离深井的过程,往上蹦三步,退两步;蹦四步,退三步。期望值不能太高。在入市以前,一定要花大气力学习,否则你会由于无知而损失惨重。我再强调一下:首先必须学习,不然的话,等到发现应该学习时就太晚了。

◎ 假如你能知道你现在的交易技巧,再回过头去重新做事的话,会有哪些不同?

嗯,我想我会根据时机适时地制定不同的限损额,在有些交易中我会更耐心一些,我会早点去通晓计算机,那样的话,就可以早点开始研究工作。我希望能早点学习理财之道,我还希望自己能变得更好一点,因为我认为人在市场上的作为与其本身素质相关,我本人存在这个问题,大家可能也都存在这个问题。但我尽量让自己成为一个兴趣广泛的完整意义上的人,而不仅仅是个只关心市场利益的“市场人”。

◎ (好了,现在再回到那个问题)请问,有哪些特殊经验促进或阻碍你成功?

☆ 市场大师

我想,恐惧心理会阻碍人们在交易中获胜,而这种心理又来自于曾在市场上有过错误行为的经历,因此我认为阻碍我成功的因素就是恐惧。它无所不在,这就需要你克服它,因为它是你的敌人而不是朋友。恐惧还会产生诸如损失或市场行为上的犹豫不定等负面影响。最有益的经验则是那些指导我抓住有利时机的市场调研。它会让我赚钱的。但更多的时候形势对我并不利。这也需要调研后才能发现。经验告诉我怎么去做。没有调研我是绝不会在赢得罗宾斯世界杯期货交易冠军赛时将1万美元发展到110万美元,或者说将一小笔钱滚成一大笔钱。在当时60年代末,100万可是个不小的数目。这一切都是以调研、领会为基础的。对我来说,这是市场上最为重要的经验,它会帮你成功的。

对拉里·威廉姆斯谈话的评析 ♥

交易的目的

拉里的回答直接、简单、实在。他坦言相告是由于受内心贪欲驱使才去从事这种职业的。尽管有些交易商热衷于交易过程本身带来的刺激,成功者却对赚钱更感兴趣。不止一个专家说过他喜欢交易所具有的挑战性,但一开始无一例外地都被利润吸引。知道你交易的目的是为了赚钱并持有财富是很重要的。

成功者必备的素质

在成功者的必备素质上,拉里特别看重承受痛苦的能力和坚持不懈的精神。如果拉里没有坚持到底的精神,他将一事无成。你可以回忆一下在开始时我所讲的那个关于拉里不屈不挠地找瓶装酒的小故事。坚韧、执着是组成成功定式的重要部分。

损失处理

除了承认损失属自然现象,必须予以容忍和接受外,拉里没有提出任何具体的处理损失的技巧。他所强调的两个对付损失的办法倒与其他专家不谋而合。这就是:
1.减小损失; 2.预知风险大小程度。

良好系统与交易技巧的比较

这个问题的回答颇具“拉里·威廉姆斯”特色。你需要再三“诱导”他做出些解释。拉里只简单地认为不存在交易技巧,他的成功完全来自系统。事实上,拉里是对的。一个能严格按照交易系统做事的交易商才能成功,而成功显然是交易商们所梦寐以求的。对于像这种赢利性强的交易就要求你完全地遵照系统去做而不要问为什么。很少人能这样做,拉里显然做到了。因此他看似简单的回答实则蕴含了深刻的道理:他本人就是他所奉行的系统。谈到系统与交易技巧的比例问题,拉里倒展开

☆ 市场大师

来说,他觉得有些交易人认为他们比系统强,当系统运转良好时就归功于他们的技巧;反之,就怪罪于系统本身。但拉里却始终如一地与其系统保持高度一致。这对操作机械性很强的交易来说尤为必要。当然,如果一切依系统而定,它最好是个运转有效的系统。

与市场的密切联系

拉里倾向于与市场保持点距离。在与他私下交往中我得知他办公室里根本没有行情报告装置。他不愿过分关注价格涨跌。作为此类强机械性交易系统的大师,他每天只需投入有限资金。不过,这种方式对拉里可行,但并不一定适合所有的交易商。总的来说,我认为交易者们大多时候太关注市场了。对这一点,许多专家也有同感。

赚钱、赔钱的关键

在回答中,拉里否认了谣言,但避免谈导致其成败的问题。然而,回味他以前的回答,我认为他早已给出了答案。

是否受名人影响

拉里将他所获得的大部分知识归功于比尔·米汉、吉尔·哈勒、汤姆·德马克三人,却对交易界巨人 W.D. 甘或杰斯·利弗摩尔的影响没有提及。我们的专家大多也是

如此，或许是英雄眼里无英雄吧。

给交易新手的建议

拉里提出两条非常有用的建议：

- 1.他认为受教育很重要。在从事交易之前，交易商应尽可能地多学一些。
- 2.他告诫我们不要奢望成功，因为成功毕竟不常有。这两条建议都极富价值和道理。

事后诸葛

除了会根据时机确定不同的限损额外，拉里强调了计算机研究和风险管理的重要性。他说要是能早点从事这两方面就好了。另外，他还强调了培养市场以外兴趣的重要性。换句话说，一个人的广泛兴趣是成功交易的一项资本。

促进或阻碍交易成功的特殊经验

拉里强调恐惧是一种阻力，而调研则是一种推力，他的建议值得回味：“恐惧心理会阻碍人们在交易中获胜，而这种心理害怕又来自于曾在市场上有过错误行为的经历。因此，我认为阻碍我成功的因素就是恐惧。”

结束语 ♥

正如所预料，在同拉里的交谈中，他表现出惯有的严

☆ 市场大师

肃、幽默和坦率。通过他对市场的最基本、最机械的理解,拉里成为一个信奉系统的自律性极强的人。他看重系统的价值和系统对提高由切实的调研而建立起的自信心的促进作用。

11 | 交易商的成功秘诀

总而言之,我感觉在这些单独采访中,每个被采访个体都是坦诚相见的。尽管在采访之前我曾猜测过我们这些专家会有一些共识,然而,我还是没有料到共识会如此之多,如此之广,也没有料到这些共识会如此重要。

我认为我采访的这组专家所有的共同点对其他在股票市场、期货市场和期权市场成功的交易商们也是耳熟能详的,对这些共同点的具体评价显得尤为重要,因为它可使那些为成功而奋斗的交易商从中学到经验教训。本章将重温我们这些专家们在他们交易成功的过程中最为重要的素质。

耐心 ♥

有一条主线贯穿于每次采访之中,这就是:耐心是交

☆ 市场大师

易体系有效与否的关键所在。能够等待交易机会非常重要。缺乏耐心往往导致交易商过早地承受损益,这就容易掩盖他们使用的交易体系或方法的价值。

在组成成功的公式里,耐心这一点很重要,因为大多数交易体系的作用需要时间去验证。成功的交易商一定既愿意等待单个交易机会,也会等待整个交易体系发挥作用。大家或许知道,交易体系在经过一系列的失效后才开始发挥作用是很正常的。如果某个交易商不能耐心地等待交易体系发挥作用,这将会有损于整个体系的有效性,也会使交易商失去成功的可能性。

耐心是交易体系有效与否的关键所在。

损失 ♥

专家们言谈之中贯穿的另一个主题就是:及时承受由交易体系或方法带来的损失非常重要。当体系显示出这一点时,你必须承受由此所引发的损失。同时,专家们也指出,损失必须控制到最小程度。换言之,就是要提前做好损失的准备,一旦意识到了损失的存在,必须尽快地缩小损失。能不折不扣地遵循交易体系的交易者能在必须承受损失的时候立即去面对它,接受它。正如威尔斯·威尔德所言,如果一个人想从交易体系中获取最大可能的利润或最小程度的损失,他需要做出正确的事情来,这一点非常关键。

当体系显示出损失不可避免时,你必须接受它。

坚持 ♥

坚持是指当交易体系不能如愿地运行时,你仍然不懈地遵守你的交易体系或交易方法。一个成功的交易所拥有的一项极其重要的素质就是具备坚持不懈的能力。所有的专家无一例外地认同坚持不懈的重要性,毫无疑问,在交易通往成功的道路上,此项素质当列首位。

一个成功的交易所拥有的一项极其重要的素质就是具备坚持不懈的毅力。

我的那些能经得起时间考验的做法 ♥

不可否认,富有成就的交易商是伟大的,因为他们掌握了交易原则的纪律性,深谙这些纪律的机械性,不可随意更改。这里,我特别强调“纪律”二字,因为在交易行为的链条中,纪律无疑是最为薄弱的环节。没有很强的纪律性,持久的成功是不可能的。不同的交易商和作者在纪律组成要素方面提出了截然不同的意见,我在此项问题上的观点是从二十二年交易生涯的风风雨雨中提炼和总结出来的。而二十余年的交易经历使我熟悉了各种可能的市场类型和新闻背景,所有这些帮我形成了我的一整套能经得起时间考验的做法,在我的采访过程中,我发

现我所推崇的那些做法都在一定程度上与市场大师们的经验不谋而合,下面便是我归纳的经典做法(排名不分先后)。

找准你的位置

在广阔的期货交易世界里,对于期货交易者而言,要考虑的最为重要的一个方面就是找准自己的位置。一个交易商可以做很多事情,但在某一时间内却只能做一定的事,发现自己擅长的某一或某些技巧,交易时加以运用。持之以恒地坚持下去,确定哪种途径最适合自己,不断地下大力气去融进你的那些交易方法并且在相当长的时间内不要放弃。

不要急功近利

很多交易商在得不到预期的成功时倍感失望,我建议你要学会等待,给自己充足的时间去获取成功。从书上学习如何骑自行车是一回事(实际上我们就是处在这个阶段),真正骑上自行车又是另外一回事,二者迥然不同。我想你或许做过不少交易,觉得这个经验非常合适于你,在入市时带上先入为主的观念可能是有害无益的,这时你需要摒弃那些观念,接受此书中的观点,同时记住需要假以时间去验证。

有些失败是无法避免的。在你学会骑自行车之前,你会多次从车上跌下来。开始时,你的进度可能又慢又

不稳定,但过一段时间,你就会熟练操纵期货交易这辆自行车了。它会带你去你想去的地方。当然,你得挑选一条康庄大道,这个过程到底需要多长时间呢?不好说。可能会在两个星期到两年之间,有些人在几周内便获成功,有些人即使在几年之后也不能取得持久的成功。

不要期望过高

有些书会非常乐观地告诉你要敢于期望,我则告诫你不要期望过高,要有失败的准备,要预计到慢慢地你才会得失相当,不盈不亏,然后再过一些时间你才会开始获利。要预计到,要想打好这场比赛,你需要交付时间和金钱做学费。即使没有数以千计的交易商,也有至少数百的交易商是带着巨额资金和极高的期望值入市的,然而却最终伤痕累累,一无所获地弃市而逃,溃不成军。只有充分预计到失败的可能性,你才能通过努力,尽可能扩大成功的战果,缩小损失的阴影。

坚持做好自己的事情,不受干扰

如果你听任自己受诸如“终极交易体系”或“不同凡响论坛”的诱惑,你将会偏离成功的轨道。旨在改善你的所作所为当然没错,但总是不安分地寻求所谓的更好方法又会使你出格。记住:不要偏离正轨,坚持自己,不可轻信那些宣扬。

期货交易界总是不断地充斥着各种传言,如有更好

的体系,更完善的方法,简单明了、完全可靠的指标,卓越突出的结果,具有自动防止故障特性的办法等等。种种说法,不一而足。在你对新技巧、新方法表示兴趣之前,你得弄明白你正在使用的技巧、方法是不是已没有了内部改善的空间。否则,你所试验的每个体系,你所参加的每次论坛、你所买的每套软件,你所采取的每一步骤却无异于同你的最终目标背道而驰。系统的尝试需要占用时间、精力和金钱,而时间、精力和金钱恰恰又是期货业中最为宝贵的财富,这三样东西都是稀缺资源,不可替代。所以,我建议你一旦找到一套方法、一种体系,一定要给予一段确定的时间去运作它,在这段时间里,不要受任何其他东西的干扰——即使它意味着你得闭上眼睛、塞上耳朵,不去看报纸、杂志和你所能收到的任何邮件。

承认和接受损失

在这本书中,我反复强调,一名交易商所犯的最大错误就是在他的交易体系显示出一定的损失点时不愿接受它,从而导致损失超过这个范围,造成不应有的扩大。这样做等于违背了期货交易的本质,使你蒙受一个期货交易员惟恐躲避不及的风险。在任何情况下,不管什么原因,都不能违背这一基本法则。

万一偶然由于某一不利因素你被套牢了,你别无选择,这时,你可以采取抵消性的逆向行为来避免损失,如你可在另一合同中持相反的仓位。尽管如此,风险仍不

能完全规避,即使在多空套做中,如果出现有利于你的一点苗头,你可能又受到继续持有的诱惑,希望第二天早晨会拥有更多的利润。这是有风险的,因为任何一天发生在某一方向上的有利趋势都不能确保第二天仍会在原方向上继续,我的研究结果表明几天后它可能会在原方向上继续。但在这一段时间内所发生的情况可能已把你淹没了。

每天赢利一点

在你从事期货交易的生涯中,我鼓励你在每天都树立一个简单的目标:尽量每天赢利一点,但对赢利的数目不做规定。否则容易产生误导作用。确立太高的目标不切实际,确立太低目标又有失公允,由此,另一类型的目标即能够遵循规则、遵从方法也是期货交易商所应达到的目标。如果你想给自己制定关于钱的目标,那就争取在每天日终时最低赚上一小笔。

不要让利润演变成损失

很多好交易由于不善的日内风险管理而变成了坏交易,本应获取的利润也演变成为损失,这一重要教训你一定要吸取。一个期货交易商若能保存资金就可算是持久成功的典范。

不可勉强交易

很多交易商闲不住,他们老是渴望交易。这一致命

☆ 市场大师

弱点使他们在根本没有交易机会时也不愿坐下来等候。你还没找着交易机会,却发现自己漫无目的地在屏幕的图表上搜寻和查找机会,这说明你正向危险地带走近。在没有机会时,千万不可试图创造机会,耐心一点,明天或后天会出现的。市场上每隔一段时间总能出现机会,无论如何,不能在机会尚未到来之时强迫自己去交易。

不要犹豫

犹豫是期货交易商的大忌。有句“犹豫便会失去”的老话在期货市场上最为适用。因为期货交易行情瞬息万变,每一时刻你的出入都会伴随着盈亏。如果你犹豫不定,希望那是出于你的谨慎思考而不是由于害怕或缺乏决断。在明朗的交易信号或机会面前,犹豫说明你缺少信心,而缺少信心说明你对你所选择的体系或方法或者你对你的期货交易水平还不能肯定。犹豫是要付出很大代价的。

做好日记

日记能帮你认识错误,当然还能帮你从成功中学习经验。在每一天开始和每个交易日终了时都要参阅日记,从你以前的做法中获取心得体会。

如果你需要观察市场但又不能
够做到这点时,不要交易

有些交易技巧非常机械化,它并不需要你时刻注意

最新价格动向;有些交易方法则不然,它需要你的密切关注。如果某一情况出现,要求你放弃你的报价系统,你或者立即抛售头寸,或者给你的经纪商发出止损委托或别的必要的指示,不要总是通过不断地打听行情或运用可移动报价系统与市场联系。

怀疑时,停止交易

“怀疑时,停止交易”这句话也特别适用于期货交易商。指标或信号并不是时时都很清楚明了,而且,有些情况的发展如新闻、报道或短期重大消息等都会使信号不明显,市场反应不确定,在这种时候,我的最好建议就是做局外人,停止交易,因为交易机会多的是。在某项交易潜在结果不明朗或者它易受新闻或别的重大事件飘忽不定的影响的情况下,没有必要非得进行该项交易。

业精于勤荒于嬉

我从不对这样一事实感到惊讶——只有极少数交易者能够不间断地进行学习。尽管很多交易商开发并拥有有效的市场信号和交易技巧,他们却常常不能持之以恒地追踪使用,使得一套良好的方法论的运行结果适得其反,这当然让人感到摸不着头脑。如果你开发出了一套行之有效的东西,并且它能替你赚钱或有助于你赚钱,为什么不坚持使用它呢?

太多的交易商容易沾沾自喜于自己的市场知识,他

们不愿再去深入学习,又对他们为什么发生损失感到不解,如果你想常获成功,你一定得不断地加强学习,不管这一点是难还是易。

也许有另外一种情形,你所开发运用的交易体系不再有改善的余地,你也不需要做更多的工作,这种可能性当然存在,此书中就介绍过几种这样的交易技巧。但你仍得做好交易日记,注视交易机会以备后用。所有这些都需要你研究市场,我所说的“做作业”也就是这个意思,你也会明白我为什么强调“做作业”的必要性了。

检查你的业绩表现

有些交易员不愿检查他们的交易业绩,这样一来,在受到不良业绩的困扰时缺乏一种防范措施。这种情况应当加以避免。时刻注意对你的每次交易行为和每天的工作情况做回顾,以便获得对你使用的技巧的有效反馈结果。如果你不知道自己身处何地,你就对你的方法运作好坏缺乏足够的了解。为记录好你的交易结果,你可用电算化会计程序或进行手工操作,密切注意你平时的胜绩和败绩,当然你的胜绩应远大于败绩才对,不然,你承担的风险太大,收获甚少,应该有所改变。

记录每笔交易结果的另一个原因是它可确定何时你的交易技巧、交易体系或指示信号开始失灵、需要改变或重新审视,如果你不检查你的表现业绩,你无法知道改变的必要性,或者你总是隐约觉得什么地方不对劲,缺少踏

实感。

并不一定越复杂越赚钱

你可能会倾向于运用比较复杂的交易体系，你可能会错误地认为多一些规则会对你的体系有益。你也可能觉得如果你的体系对市场变量考虑和包容得越多，你就会越赚钱。我的经验则恰恰与之相反。建立在人工智能基础上的体系，要以极其复杂的方法处理庞大的数据，再把这些数据运用于市场模式及其关系之中，除了这种体系之外，在你自己的分析技巧上添加新的投入要素和变量并不一定能提高该技巧，反而有可能使之变糟。

如果体系的复杂性与获利性之间真的存在着一种关系，那么也是一种反比关系，即越简单的体系越容易赚钱。

认清市场神话

市场总是易受交易商的情绪影响。通过多年的摸索，交易商认为市场上不存在任何关系就是关系的一种存在方式。据统计，很少有一成不变的市场关系能持续数年之久。不要相信永恒的市场神话。

谨慎地连续投机

步步为营地连续投机即当市场出现于你有利的形势时，不断地扩大战果，增加头寸。例如，开始时只买一个单位，当交易看好时，你另增加两个单位，如果交易继续

呈现好势头,你可能增加四个或六个乃至八个单位。

连续投机行为的实质就是如此,这种行为的优点是你可依势积累起大规模头寸,并运用所获利润做投资来为新头寸付保证金。它的缺陷是呈倒金字塔形,上面大,下面小。只建立在一个单位基础上的庞然大物是危险的,只要趋势做轻微的逆向变动就有倒塌之险。如果你想修建一座利润金字塔,还是正修为妙。底部基础大一些,在开始时投入较大规模的头寸,再一点点往上累加较小的单位。

只在活跃市场上交易

虽然我是在重复某些建议,但仍颇觉必要。在活跃市场上交易可以避免那些交易量稀少的不活跃市场上出现的一些问题,比如说在那些不活跃市场上经常出现价格执行上的差强人意。作为一个期货交易商,你要能自由地进出所持头寸位置而又不至于引起太多的传递损耗。再者,如果你有意交易大规模的头寸,保持畅通性又是成功必不可少的因素。对一个期货交易商来说,你没有时间去等候价格执行的结果,也没有时间去一遍遍查找不同的价格单来替自己定位是进是退。

由于市场以其交易量的大小看盛衰,所以需要你按照现时基础去估计你是否正在一个交易量大的活跃市场上进行交易。如果发现自己处在交易量稀少的冷僻市场,而且又颇感困难重重,你只能是咎由自取,谁让你违

反期货交易的基本原则呢？

在本书的写作过程中，活跃的期货市场如下：标准—普尔 500、国库券、瑞士法郎、德国马克、英国英镑、原油、欧元和少数其他期货市场。由此可见，对期货交易者并非条条大道通罗马，相反，只有有限的几种交通工具可供选择。但就这一点来说也不一定是坏事，甚至我认为是另外意义上的幸事。一个卓有成效的期货交易商不能把摊子铺得太大，否则只会适得其反。

反其道而行之

有些最有利可图的动向发生在每天中最不让人注意的时刻，当这些动向产生时，由于普通的交易大众和大多数专业人士受他们集体感想的误导，遗憾地站在了市场的另一方。从众心理其实并不适用，而逆反心理倒适合期货交易商。如果在市场上盛行某种集体看法，你要密切注视时机选择指标，在众人看法的对立面倒能找到入市机会，你的另辟蹊径终会带来柳暗花明。

通往成功的必要条件 ♥

以上种种规则虽然对于一心想做成功期货交易商的人而言很重要，但这些绝不是成功所须具备的一切必要条件。作为一个期货交易商，你还需要在自身经历的基础上总结经验，上面提及的种种虽受到所采访的市场大

☆ 市场大师

师们的认可,但也仅仅是一个开始,是你开始走向成功的基础而已。

12 | 交易中的心理学

不管是做长期交易、中期交易、短期交易抑或是做哪怕一天的交易,对于任何交易的方法论而言,最为重要的一个方面就是交易商心理学。我从事交易商心理学的研究始于1968年涉足期货界做的第一笔交易。在此之前,由于我是个有着多年实际经验的临床心理学专家,所以我对交易商身上所存在的局限性和他们总是人为地为自己设置心理障碍这两点非常熟悉。我有一本书,名叫《投资商商数》,一直畅销不衰。在这本书中,我提到了交易商应该了解自身的局限性,应该知道如何去克服它,并做得更好。

有些人或许不同意我的看法:我认为这个章节可能是整本书中最为重要的一节。或许你试图跳过不看这章,那么我要告诉你:这种做法将会是你犯的最大一个错误。虽然在一个章节里涵盖这么大的主题显得有点力

☆ 市场大师

不从心,但我将尽我所能地使你——期货交易商对你在未来的日子里可能犯的误差有所了解。你尽可以把我的这番话与市场大师们的所说联系起来比较一下。

多年以来,期货交易一直被认为是各种投机活动中最富投机性的交易活动,而我则不这样认为。正是那些不能在交易中获利的人,还有那些不敢从事这种交易的人使得这个市场神话不朽。事实上,期货交易商处在一种有利的位置上。成就非凡的期货交易商深谙投机者所能取得成就的极限在哪里。期货交易商如同一等猎手一样,他们致力于寻找和发现目标,瞄准它,拉动扳机,捕获猎物。听起来十分惟利是图,其实期货交易就是如此。卓有成效的期货交易商们总是不轻易出击,他们瞄准的是那些最具潜力的目标物和那些最易被击中的目标物,这也是市场大师们再三强调的一点。

期货交易商们致力于寻找和发现目标,瞄准它,拉动扳机,捕获猎物。

一个成功的期货交易商必备的素质 ♥

期货交易商必须能够持之以恒,坚韧不拔,他必须具备相当的能力和效率以胜任工作,同时还需要有很强的适应性。因为期货交易不同于展现在商人们面前的其他各类交易,它的特殊性使它有着特殊心理素质方面的要求。在这一章里,我将努力使你们熟悉期货交易商须面

对的主要问题,并且提供一些方法以便克服你本身的局限,最大程度地发挥出你的优势。

自律

市场大师们对于“自律”的重要性有着广泛的认同。在期货交易中,这个词可能是使用频率最高的一个了。说起“自律”二字是一回事,在实际行动和操作过程中能真正地理解它的含义是另外一回事。

自律不仅仅是制定和遵循交易计划的能力,它同时还是预知何时你的计划不起作用并且在其失灵时不再遵循它的能力。

自律是一种在期货交易上有足够的时间,要么为你积敛财富,要么让你丢盔卸甲的能力。

自律是在你蒙受损失后抖擞精神不甘失败地再次返回交易阵地,并且不受外部信息和那些与你所用系统毫不相干的有关信号干扰的能力。

自律是那种在一定合理的交易规模上安之若素,而不为追逐过大的交易量的冲动所驱使的能力。

自律就是始终如一地坚持你的交易系统,不间断地在每天用手工或计算机计算出必需的选时指标。

最为重要的一点,自律还是一种不管在前一天赢得心花怒放还是输得一塌糊涂,你都会每天出现在交易的竞技场上的能力。

由此可见,自律包含了许许多多截然不同的内容,它

☆ 市场大师

不是某一种特殊的技巧或能力。

体现自律的行为组成 ♥

关于如何理解自律,最好的办法可能莫过于看看体现它的一些行为组成。

坚持不懈

我前面已经说过,坚持不懈应该成为一个交易商必须具备的最重要的素质。期货交易需要你即使处在低谷时期也要持之以恒地去做。由于市场和交易体系固有的特性,契机和低谷此起彼伏地循环着。

交易商们的一些巨大成功往往是在经历一连串的失败之后取得的,这也要求交易商必须始终如一地运用他们既定的交易方法,用一段足够长的时间去检验和判断。想想拉里·威廉姆斯、乔治·雷恩和康拉德·莱斯利等名家的经验之谈。

期货交易需要你即使处在低谷时期也要持之以恒地去做。

过早撤离市场的人会错失他们的交易体系开始起作用的良机,而那些滞留市场太久的晚走者又会将交易资金用得一千二净。所以,坚持不懈固然重要,知道何时退出市场,把握停止运用当前体系的时机也很重要。

你怎样才能培养坚持不懈的精神?答案看上去简

单,身体力行起来却不那么容易。想培养出坚持不懈的精神就得做到坚持不懈,听起来好像很拗口,实际道理就是这样。做到坚持不懈的惟一途径就是按照你的系统或方法的指令,在一开始就强迫自己做必须要做的一切。

如果你感觉到困难,试着这样去做:坚持一种交易体系或方法,在某一特定阶段始终遵循,不管从事哪笔交易都照章行事,如果体系甚为主观的话,可以试着以最大程度的执着来对待它,只要你一贯坚持你的交易规则,大多时候是功夫不负有心人的。即便你的交易不很成功,你也从中获益良多。你的获益是由于你已经学会了遵照体系或方法,你已经会用纪律约束自己的交易行为,还有就是这样做本身也是在尽可能地锻炼你的意志。

把上述方案同由于任意交易行为或中途改变交易规则所带来的无知和混乱做对比,反思你作为交易商的经验,回想你最惨痛的失败教训,你会发现体系或方法认可的失败从心理上容易接受许多,而那些不被规则认同的失败往往如同可怕的怪兽一样困扰着你,最终使你大伤元气,由此所带来的金钱上的损失和心理上的创伤也更为巨大。想拥有坚持不懈的精神,你必须不断地锤炼自己,告诉自己要忍耐,那么,你就会看到惊人的成绩,即使在很短的时间里面也会反映出这些进步的。

承受损失

市场大师们强调的另一个重要的素质是承受损失和

☆ 市场大师

及时认可损失的能力。对于所有的交易商而言,最大的不足可能就是在该接受失败时拒绝接受。失败有一恶习,那就是它会愈演愈烈,所以你如果不在该接受时接受它,结果会是你所不愿意看到的。虽然从某一方面来说,日交易商比头寸交易商更容易接受损失(这是由于日交易商能在每一交易日日终时计算出其当天的交易结果,如发生损失就必须得承受了),对大多数期货交易商而言,不愿接受合理的损失仍是他们的一个弱点。一个好的期货交易商必须具备在该接受损失的时候接受它的心理素质,什么时候接受损失比较合适视你所使用的某一特殊交易体系或风险管理技术而定。据我本人的经验和观察,75%以上的大损失均来自于不愿接受小损失和相对小的损失或不愿正视损失。

一个好的期货交易商必须具备在该接受损失的时候接受它的心理素质。

当我说大损失来自于不愿接受该发生的合理的损失时,我是有过切肤之痛的。我曾经让 500 美元的损失演变成 5 000 美元,幸运的是,那是我第一次也是最后一次不堪回首的经历。不幸的是,仍有许多交易商拒绝接受该发生的合理损失。期货交易商一般都有两次接受损失的合适机会,一次是交易体系本身决定的止损点或达到事先确定的风险止损点,第二次就是在日终。

下面是几条帮你学会在该接受损失时接受它的建议:

1. 确定好你的限损方案。无论是依据系统, 还是确定风险金额, 将你的限损计划以粗体字打印或手写出来, 放在你的报价装置——如用于交易的计算机或你下订单的电话机旁。如果你不使用计算机或别的报价系统, 就将其放在随处可见的索引卡上, 每天多看几眼。

2. 勇敢地、完全地去接受由你的交易系统所带来的损失。告诉自己接受到第十次、第十一次……一旦做到这点, 你的行为就会形成习惯, 损失自然就容易接受许多。

3. 如果你有全职经纪人或交易合伙人代为交易的话, 让你的经纪人或合伙人知道你的限损额, 并让他们记住提醒你在相应的时候抛出头寸, 你当然也可以授权他们替你这样做, 这视你们之间关系的紧密程度如何而定。

4. 一旦报单已满, 立即确定限损额度, 这个方法虽然简单易行, 我却不一定大力推崇, 因为每次期货交易的性质会有所不同。

避免过度交易

很多期货交易商感觉自己每天必然得参加交易, 一些交易商沉迷到以此为乐的地步。对他们而言, 宁可一日无餐, 不可一日无单(指交易订单)。事实上, 有些时候很少或者根本没有交易契机。那些想保留资金, 避免损失和不必要的佣金费用的期货交易商就得明白期货交易并非是每日必做的交易。有些时候就得耐得住寂寞, 这

☆ 市场大师

才是最佳状态。

期货交易并非是每日必做的交易。

关于期货交易商是否已“误入歧途”的警示标志之一就是他们是否有总在不断寻找交易机会的症状。对照一下自己：当你坐在电脑或报价屏幕前却发现当日无交易时是否备感无聊？在一张一张搜寻交易市场图表时，你的十指是否在键盘上漫无目的地随意敲打？这就是“误入歧途”的标志。一旦发现你已身不由己地处在上述情况之中时，赶快拯救自己，停止上述行为。

期货交易的良机不会每天都有。

制定你所涉足的市场标准，如果在你的市场标准以内没有好的交易机会，就不要一个劲地在那些不明朗或成交量小的市场中寻找机会，其中可能偶而会有机会，但毕竟成功的概率太小。有建树的期货交易商往往专注于少数几个交易市场并致力于在这几个市场中做到最好。记住不要将摊子铺得过大，试图在没有机会中创造机会，这也是我下面要讲到的一点。

有的放矢

一宗成功的期货交易是一项费时、费力的事业。我所采访过的许多市场大师们都无一例外地专注于某个市场或某几组市场。在大多数时候，成功的交易需要勤勉的努力，需要坚持到底的耐力，因为交易技巧的获得来自于仔细观察。交易商们不要同时涉足很多个市场，我认

为对大多交易商而言,五到七个市场就足够了。实际上,对交易新手来说,我更倾向于建议他们只集中在一两个市场中做深入的研究来提高交易技巧和整体利润。

期货交易新手们在一开始应该交易什么呢?一般地说,这个问题的答案并不是统一的、确定的,它随着市场条件的变化而变化。一些交易市场相对于另一些交易市场而言就显得容易操作一些。例如,货币市场、标准—普尔期货市场,国库券市场,另外有些市场像白银、大豆、石油合成产品等市场在一定的市场条件下也有很强的可操作性。还有一点很重要,那就是关注活跃市场。对还没掌握交易技巧和不够自信的交易新手,我仍然坚持建议他们涉足有限的有价证券和投资组合市场。

要从足够的资金开始

对任何一个交易商来说,无论他是日交易商还是头寸交易商,他所可能犯的最大的错误就是在缺少足够的资金的情况下开始交易。实际上,所有的市场大师们都无一例外地同意这一点。有异议说由于期货交易是在日终时才做清算,交易商们在自己的账户上不必存有大量资金,所以为保持头寸而需拥有的足额保证金的必要性并不存在。这种说法听似正确,但拥有有限资金的交易商是玩不过那些财大气粗的交易商的。任何时候都要记住从有足够资金时开始交易的重要性。这样,交易商才不会感到身负重荷,也只有这样才能给某一特定交易系

☆ 市场大师

统或方法充足的机会去经受困难的考验。

只拥有少许资金的交易商容易紧张不安,他企图将损失降低到合理交易所允许的范围之外,于是常有这种类型的交易商在经过一系列的打击之后被踢出局去,而此时他的交易方法还没来得及体现其有效性。因此,必须要在你的交易账户上注入足够的资金或提前决定你将量力而行,用你所有的资金去经营有限的证券投资,不可透支操作,在拥有充足的资金后开始交易意味着雄心勃勃的交易商需要行动起来,更重要的是要有耐心去聚集所需的投机资金。

利用消息为你服务

很多交易商在跟踪消息上吃过苦头。他们最终才发现听从消息经常导致损失,然而,我发现有些时候交易者可利用重大新闻或现行的国际、国内或政治新闻为己服务。那就是:不要成为新闻的追踪者,宁可淡出新闻。利用新闻退出你可能在新闻众所周知之前所建立的头寸。我坚信一则古老的市场箴言:依谣言而买,依消息而卖。在每日结算的情况下,市场对消息非常敏感,尤其是对那种还没被大多数交易商所知的新闻非常敏感。市场内部人士靠预测买卖——有时依据传言,更多的是依据事实买卖。他们在大众知道消息前建仓,一旦消息成为众所周知的旧闻,他们就可从价格上的涨落获利并退仓。

依谣言而买,依消息而卖。

所以,利用消息为你服务时,你必须逆势而行,反着做。这点对期货交易而言特别适用。当然按照每日日内趋势操作并没有错。通常情况下,那些趋势与消息的发展走向一致。如果你遵循一个有钱的交易系统或交易方法,很可能在有消息产生时你就处在市场的有利方面,利用价格上的涨落获利、退仓。这也需要有自控力和预见力,这种预见力就是你要把此消息看做是你退出来的机会而不是看做继续持有以求更多利润的机会的能力。

利用好短期价格剧烈波动的有利时机

为了在交易上获利,你还必须学会利用价格上的短暂波动来把握契机。有的时候市场上价格下跌得很快或止跌回稳得很快,看上去好像并不是对什么消息的反应似的。然而可能发生的是在交易大厅里传言有一大买主或一大买单或一大卖主或一大卖单,这一切你却一无所知,诸如此类的价格上短暂的起伏都是你根据价格走势建仓和退仓的契机。

就算不考虑消息来源,只想想在一个交易日期间内价格下跌或止跌回稳得那么快,这本身就意味着是你获利后退出你现有的多头或空头户的机会或者是你运用以前概括的各种各样或进或退的方法去建仓的机会,作为期货交易商,发展这种素质是很重要的,因为它始终与期货交易的目标保持一致。

太多的期货交易商认为一天内价格上的涨落的现象

并不说明什么问题,甚至根本是毫无意义的。相信我,这种现象并非毫无意义,相反,它是为期货交易商度身定做的。对于每天都致力于在市场上获利的交易商而言,你必须利用好这些价格变动。如果你不想这样做,你必须提高或降低你的止损点(这依你的头寸而定),或者你必须心算一个适当的止损点,你认为在心理上可以接受它,并根据价格变化加以调节。简单地说,就是运用一个可拖动的止损点以便在价格波动开始后不久便失效的情况下能够游刃有余。这样,你将可以给自己一个稳获大利润的机会,否则,你可能会与利润失之交臂。

认准目标

作为一个期货交易商,最重要的事莫过于记住你有一个宏伟的目标:赚钱。因此,对你的净利润,在任何时候你都必须特别清楚。通过多年的期货交易实践,我的建议是:为自己制定明确的标准和条件来结算你的头寸。当市场趋势于你有利时,我建议你这样做。你或者在那时开始抛售头寸,或者运用接着的止损做法去锁住既得利润。

作为一个期货交易商,你的宏伟目标就是:赚钱。

为了达到你的目标,你需要将你的目标随时铭记在心。对于头寸交易商或短期交易商适用的目标并不一定对其他类型的期货交易商也适用。如果你发现自己想在一夜之间驾驭盈亏,你就犯了期货交易商的大忌;如果你

想在日交易和头寸交易中都大显身手的话,我主张你将二者的账目分开,以免混淆。将你的目标铭记在心,你就不易偏离你的目标。

运用市场情绪来发现短期交易和日交易机会

我已经讲过逆众人观点而行事去发现有利可图的期货交易机会的重要性,我认为这是一个期货交易商所应具备的最重要的素质之一。在期货交易中,依照当时主流趋势去做当然能赚大钱,然而知道当时主流趋势什么时候会出现转折也很重要。有一种方法即使称不上最好的方法也称得上是很奏效的方法,那就是利用市场情绪。尽管我已经谈到过将市场情绪运用到期货交易的细节,我仍然想再次强调一下它的重要性:期货交易商需要逆势而行,反着去做。这并不意味着你必须反潮流,但它确实意味着你必须清楚市场情绪的高涨低落,它会给你传递一些重要信息,让你要么快速行动,赢得利润;要么继续持有利润;要么在当时主流趋势的相反方向上寻找交易机会。

关于交易商心理的总结 ♥

一个成功的期货交易商必须拥有或获得其他方面的素质,但这些无疑是最为重要的。如果你致力于发展这些方面的素质,作为期货交易商,你成功的可能性肯定会

☆ 市场大师

更大一些。多年来的交易经验使我认识到成功的交易商和不成功的交易商之间的最大区别在于他们心理素质不同和他们作为交易商所获得的经验不同,而不是他们运用的交易体系上的区别。

诚然,有一套行之有效的交易体系肯定会大有裨益,然而,一个缺乏自律的交易商即使拥有一套最好的交易体系也无济于事,所以,作为一名期货交易商,你必须按照本章提供的指导来增加经验。

有时,交易商们在市场行为上有其特有的困难。那些特有的困难因人而异,只能特殊对待。如果确实存在这种情况,尽可能明确判定出你的特殊问题。如果你不能想出一个好方法来,将这种行为引起的问题降至最小影响,向专家求助。如果你无法取得满意的帮助,请打电话给我,我也许会对你有所帮助。

最后,我极力主张你们要认真研究市场大师所言,认真听取他们的心得体会和经验之谈。从他们的例子和见解中学以致用,结果会向你表明你的时间是没有白费的。

13 | 尾声

这本书的写作过程更是我学习的过程，因为就是在这个过程中，我有幸对多年以来备受我仰慕的同仁们和分析家们进行采访。对他们提出大家深为关注的话题，并对他们的回答进行评论和剖析，这让我感到多么地荣幸！

引导和分析这些采访过程固然令人轻松愉快，但我可不想让这份轻松愉快掩盖访谈内容的光彩。毕竟从这些访谈中得到效益才是更重要的事情。在这本书中，我希望能概括我的所得与诸位一起分享，能概括作为交易商的你们的学习收获。

最大的资本家的工具 ♥

在资本家们所能运用的众多工具中，股票市场和期

☆ 市场大师

货市场上的投机无疑是最抢眼的。如果说资本主义社会的目标是以钱生钱的话,那么股票市场和期货市场上的投机者们的目标则是用较少的钱生成较多的钱。因为股票投机商们可以运用保证金制度来买股票,保证金制度其实相当于是对股票投机商们融通资金,使他们能够运用这种举债经营的杠杆作用产生更大的收益。

在绝大多数的期货市场上,由于规定保证金通常不超过整个合同金额的 10%,所以期货交易商能成为最大意义上的资本家。当然,这种有着杠杆作用的生钱制度也有其两面性。负面影响在于尽管杠杆作用能带来好处,它的限制性也是很显而易见的。

保证金制度虽然能产生更多的利润,它同时也打开了损失之门,这些损失比起当初的实际投资额来显然要大得多。因而,投机游戏是难有把握稳操胜券的,输者不计其数,赢者寥寥可数。由于交易商对同一交易过程持不同的情绪反应,所以对有的交易商来说,杠杆作用起正效应,它能带来更大的收益;对另外一些交易商来说,杠杆作用则起负效应,带来的只是更大的损失。因此,情绪若不能运用得当,它将会成为投机者的主要敌人。

情绪若不能运用得当,它将会成为投机者的主要敌人。

对于在股票市场上(或期货市场上)只能获得 50% 的保证金便利的投资者们来说,其输赢的幅度比起在期货交易上可以运用交纳极少的保证金而进行大规模投机的

投机者们要平缓得多。但即使如此,投资者要想成为持久的赢家也是同样不易。不管是投资者也好,投机者也好,他们都不不可避免地犯着诸多人为的错误:判断力差、情绪化强和缺少自信心等。

要在资本主义制度下一些重要的游戏活动里有所收获,你必须具备娴熟的技能 and 雷厉风行的作风。它要求你敢作敢为而不是缩手缩脚。然而,游戏规则并不是随处可学的,也不是行家们愿意公开传授的。正是由于这个原因,那些在游戏中游刃有余的获利者受到尊敬、推崇、嘉奖和爱戴。即使是那些勉强称做成功的人士也大受佩服,因为即使是很小的成功也是极难获得的。

在任何领域里都是如此。取得伟大成就的人受人尊敬,同时也成为人们竞相学习的榜样。人们期望通过向他们学习也能有机会获得成功。我希望读者朋友们从学习成功的投资者和交易商在奋斗历程中所运用的方法入手,为自己开辟一条有利可图的投资渠道。

现在来回答第一章末尾提出的问题:为什么要关注这些事情呢?因为对这些事情的关注会使成功的可能性变得更大一些。

参 考 书 目

Appel, Gerald. *The Five Day Power Thrust Trading System*.

Great Neck, NY: Signalert Corporation, 1988.

Appel, Gerald. *The Major Market Bottom Finder*. Great Neck,

NY: Signalert Corporation, 1986.

Appel, Gerald. *The Major Trend Power Index*. Great Neck,

NY: Signalert Corporation, 1985.

Appel, Gerald. *Selected Readings from Systems and Forecasts*.

Great Neck, NY: Signalert Corporation, 1989.

Appel, Gerald. *Stock Market Trading Systems*. Greenville, SC:

Traders Press, 1990.

Appel, Gerald. *Time Trend II . . . The Advanced Time Trend*

Momentum Trading System. Toronto, CAN: Scientific Investment Systems, Inc., 1982.

Appel, Gerald. *Winning Market Systems—83 Ways To Beat the*

Market. Great Neck, NY: Signalert Corporation, 1986.

Babcock, Bruce. *The Business One Irwin Guide to Trading Sys-*

tems. Burr Ridge, IL: Irwin Professional Publishing, 1989.

Babcock, Bruce and Peter Brandt. *Trading Commodity Futures*

- with Classical Chart Patterns*. Sacramento, CA: Advanced Trading Seminars, Inc., 1990.
- Babcock, Bruce. *Trendiness in the Futures Markets*. Sacramento, CA: CTCR Products, 1993.
- Barnes, Robert M. *Taming the Pits: A Technical Approach to Commodity Trading*. New York, NY: Wiley, 1979.
- Bernstein, Jacob. *Beyond the Investor's Quotient: The Inner World of Investing*. New York, NY: Wiley, 1988.
- Bernstein, Jacob. *Facts on Futures*. Chicago, IL: Probus Publishing, 1987.
- Bernstein, Jacob. *The New Investor's Quotient*. New York, NY: Wiley, 1993.
- Gold, Gerald. *Modern Commodity Futures Trading*. 7th ed. New York, NY: Commodity Research Bureau, 1975.
- Prechter, Robert R., Jr. *Did the Tidal Wave Crest in 1989?* Gainesville, GA: New Classics Library, 1993.
- Prechter, Robert R., Jr. and A. J. Frost. *Elliott Wave Principle: Key to Stock Market Profits*. Gainesville, GA: New Classics Library, 1990.
- Prechter, Robert R., Jr. *Elliott Wave Theorist Reprints, 1976 to date*. Gainesville, GA: New Classics Library.
- Prechter, Robert R., Jr., ed. *The Major Works of R. N. Elliott*. Gainesville, GA: New Classics Library, 1990.
- Prechter, Robert R., Jr. *Popular Culture and the Stock Mar-*

☆ 市场大师

ket—A Collection 1983-1991. Gainesville, GA:New Classics Library, 1991.

Prechter, Robert R., Jr. *Special Reports Collection*, 1981 to date. Gainesville. GA:New Classics Library.

Prechter, Robert R., Jr. *A Turn in the Tidal Wave, Parts I & II*. Gainesville, GA:New Classics Library, 1989.

Wilder, Welles, *The Adam Theory of Markets*. McLeansville, NC:Cavida Ltd., 1987.

Wilder, Welles. *The Delta Phenomenon*. McLeansville, NC: Cavida Ltd., 1991.

Wilder, Welles. *New Concepts in Technical Trading Systems*. McLeansville, NC:Trend Research, 1978.

Wilder, Welles. *The Wisdom of the Ages in Acquiring Wealth*. McLeansville, NC:Cavida Ltd., 1989.

Williams, Larry R. *America's 4 Most Diabolical Legal Strategies*. Solana Beach, CA:CTI Publishing, 1991.

Williams, Larry R. *The Definitive Guide to Futures Trading, Vol. 1*. Brightwaters, NY:Windsor Books, 1988.

Williams, Larry R. *The Definitive Guide to Futures Trading, Vol. 2*. Brightwaters, NY:Windsor Books, 1988.

Williams, Larry R. *How I Made One Million Dollars... Last Year... Trading Commodities*. Brightwaters, NY: Windsor Books, 1973.

Williams, Larry R. *How Seasonal Factors Influence Commodity*

Prices. Brightwaters, NY: Windsor Books, 1977.

Williams, Larry R. *How To Outfox the Foxes*. Solana Beach, CA: CTI Publishing, 1991.

Williams, Larry R. *How To Prosper in the Coming Good Years*. Solana Beach, CA: CTI Publishing, 1982.

Williams, Larry R. *The Mountain of Moses*. Solana Beach, CA: CTI Publishing, 1991.

Williams, Larry R. *19 Amazing Pain Relief Secrets of a Desperate Arthritic*. Solana Beach, CA: CTI Publishing, 1992.

Williams, Larry R. *19 Secrets of a Life Extensionist*. Solana Beach, CA: CTI Publishing, 1992.

Williams, Larry R. and Michelle L. Noseworthy. *Sure Thing Commodity Trading*. Brightwaters, NY: Windsor Books, 1977.

☆ 市场大师

索引

A

The Adam Theory of Markets

《艾德姆市场理论》

Advance Breakthroughs

《日交易突破》

in Day Trading

Allman, Dave

大卫·欧曼

American Psychological

Learning Theory

美国心理学理论

Americom Corporation

阿麦科姆公司

Angell, George

乔治·安格拉

biographical sketch

人物简介

desire to trade

交易愿望

hindsight

事后诸葛

interview analysis

访谈评析

interview with

访谈录

Appel, Gerald

杰纳德·阿培尔

biographical sketch

人物简介

desire to trade

交易愿望

hindsight

事后诸葛

interview analysis	访谈评析
interview with	访谈录
Attitude versus luck	态度与运气

B

Babcock, Bruce	布鲁斯·巴布科克
biographical sketch	人物简介
desire to trade	交易愿望
interview analysis	访谈评析
interview with	访谈录
Behaviors, changing negative	改变负面行为
Bernstein, Jake	杰克·伯恩斯坦
<i>Beyond the Investor's Quotient</i>	《超越投资商商数》
<i>The Business One Irwin Guide to Trading Systems</i>	《商业一号艾尔文交易体系指南》

C

Capital, sufficient	充足的资本
Change, being open to	接受变化
Commodity Traders Consumer Report	《商品交易商的客户报道》
Computers versus emotions in futures trading	期货交易中计算机与情绪
Contrarian attitude	逆向看法

☆ 市场大师

Cutten, Arthur

Cycles and RSI

阿瑟·卡顿

《周期与相对强弱指数》

D

Day trading

The Definitive Guide to Futures

Trading, Volumes I & II

日交易

《期货交易准则》第一册

和第二册

Delta Phenomenon

The Delta Phenomenon

变化率现象

《变化率现象》

Delta Sciences, Inc.

变化率科学研究公司

Delta Society

变化率协会

Demark, Tom

汤姆·德马克

Det, Richard

理查德·迪特

Diamond, Dick

迪克·戴尔蒙德

Discipline

自律

Component behaviors of

行为组成

versus trading system

与交易体系

Dow Theory

道氏理论

Drawdown

下跌

dealing with

处理

E

Elliott, R. N.

R. N. 艾略特

Elliot Wave Commentary

“艾略特波浪评论”

Elliott Wave International	艾略特波浪国际公司
<i>Elliott Wave Theorist</i>	《艾略特波浪理论家》
Elliott Wave theory	艾略特波浪理论
and human psychological	和人们的心理
response	反应
Emotions	情绪
in trading	交易中的情绪
versus computers	情绪与计算机
<i>The Essential Secrets of</i>	《日交易必备秘诀》
<i>Day Trading</i>	
<i>Ethics</i>	《伦理学》

F

Fear, as an inhibiting force	恐惧是一种阻力
Foundation for the Study of Cycles	周期研究基金会
Futures trading	期货交易
computers versus emotions in	情绪与计算机
the constant struggle	恒久的争战
separating winners from losers in	成功者与失败者之分

G

Gann, W. D.	W. D. 甘
Goals, sticking to	坚持目标
Gold, Gerald	杰纳德·戈尔德

☆ 市场大师

H

Haller, Gil	吉尔·哈勒
Hill, Napoleon	拿破仑·希尔
<i>How I Made One Million Dollars</i>	《我怎样在商品交易中
<i>Trading Commodities</i>	赚得一百万美元》
<i>How Seasonal Factors Influence</i>	《季节是如何影响
<i>Commodities</i>	商品的》
<i>How To Make Profits in</i>	《怎样在商品交易中
<i>Commodities</i>	获利》
<i>How To Prosper in the Coming</i>	《怎样在未来年份里发
<i>Good Years</i>	财》
<i>How To Triple Your Money Every</i>	《如何利用股票指数期货
<i>Year with Stock Index Futures</i>	使收入每年变三倍》
Human behavior	人的行为

I

<i>Investor's Business Daily</i>	《投资交易日报》
<i>The Investor's Quotient</i>	《投资商商数》

J-L

Lane, George	乔治·雷恩
biographical sketch	人物简介
desire to trade	交易愿望

hindsight	事后诸葛
interview analysis	访谈评析
interview with	访谈录
Leslie, Conrad	康拉德·莱斯利
biographical sketch	人物简介
desire to trade	交易愿望
hindsight	事后诸葛
interview with	访谈录
Livermore, Jesse	杰斯·利弗摩尔
Losses, coping with	对待损失
George Angell	乔治·安格拉
Gerald Appel	杰纳德·阿培尔
Bruce Babcock	布鲁斯·巴布科克
George Lane	乔治·雷恩
Conrad Leslie	康拉德·莱斯利
Robert Prechter	罗伯特·派瑞特
Welles Wilder	威尔斯·威尔德
Larry Williams	拉里·威廉姆斯
Luck versus attitude	运气与态度

M

Major Moves	大动态
Mandino, Og	欧葛·曼迪诺
Market myths	市场神话

☆ 市场大师

Markets, contact with	与市场保持联系
Market swings, influencing	影响市场涨落
Market Technicians Association	市场技师协会
<i>market Wizards</i>	《市场高手》
Meehan, Bill	比尔·米汉
<i>Modern Commodity Futures Trading</i>	《现代商品期货交易》
<i>The Mountain of Moses</i>	《摩西山》
Moving average convergence divergence (MACD)	指数平滑异同线移动 平均

N

<i>New Concepts in Technical Trading Systems</i>	《技术交易体系中的新 概念》
<i>The New Investor's Quotient</i>	《新投资商商数》
News media, using	利用新闻媒介

O

The Ostrich Syndrome	鸵鸟综合症
Overtrading	过度交易

P

Patience	耐心
Peale, Norman Vincent	挪曼·温斯特·皮勒

“Perfect order”	“完美秩序”
Performance, monitoring your	检查你的业绩表现
Perseverance	坚持
Persistence	坚持不懈
Positive mental attitude (PMA)	积极心态
Prechter, Robert	罗伯特·派瑞特
biographical sketch	人物简介
desire to trade	交易愿望
hindsight	事后诸葛
interview analysis	访谈评析
interview with	访谈录
Price surges, taking	
advantages of	利用价格波动
Psychology, trader	交易商心理
benefiting from	受益于
reports	报道
Public visibility	公众能见度
Pyramiding	步步为营(金字塔式)

Q, R

<i>Real-Time Proven Commodity</i>	《实时证明的商品交易
<i>Spreads</i>	差价》
Relative strength indicator	
(RSI)	相对强弱指数

☆ 市场大师

Reverse point wave	反转点波浪
Robbins World Cup of Futures Trading Championship	罗宾斯世界杯期货交易 冠军赛
Russell, Richard	理查德·鲁塞尔

S

Schwager, Jack	杰克·施瓦格
<i>The Secret of Selecting Stocks</i>	《选股的秘密》
Specializing	专注于
Spinoza	斯宾诺沙
Stochastics	随机学
Stone, W. Clement	克莱蒙特·斯通
Stop loss rules	止损规则
Success, futures trader	期货交易商成功
advice for	建议
building blocks to	积木
elements of	因素
keys to	关键
qualities needed for	必备素质
skill development for	发展技巧
and systems	体系
theory	理论
<i>Systems and Forecasts</i>	《体系和预测》

T

Technical analysis	技术分析
<i>Technical Analysis of the Futures Markets</i>	《期货市场技术分析》
Thorndike, E.L.	E.L.索德克
Time Trend 3	时间趋势 3
Timing indicators	时机抉择指标
Trading indicator	交易指标
Trading method	交易方法
Trading rules	交易规则
Trading system	交易体系
and success	与成功
versus discipline	与自律
versus trading skills	与交易技巧
<i>Trendiness in the Futures Markets</i>	《期货市场潮流》
Trend Research, Ltd.	趋势研究有限公司

U

United States Trading Championship	全美交易锦标赛
<i>Using Stochastics</i>	《运用随机指标》

V

Victory, opportunities for	成功的机会
----------------------------	-------

☆ 市场大师

W-Z

Wellex, Ltd.	韦尔科斯有限公司
Wilder Classics	威尔德经典著作协会
Wilder, Welles	威尔斯·威尔德
biographical sketch	人物简介
desire to trade	交易愿望
interview analysis	谈话评析
interview with	访谈录
Williams, Larry	拉里·威廉姆斯
biographical sketch	人物简介
desire to trade	交易愿望
hindsight	事后诸葛
interview with	访谈录
<i>Winning in the Commodities</i>	《在期货交易中做赢家》
<i>Market</i>	
<i>The Wisdom of the Ages in</i>	《年龄的智慧在获取财
<i>Acquiring Wealth</i>	富中的作用》

东北财经大学出版社 引进版经管类畅销书目

一、顶级管理经典系列

- 1.《管理宝典:开创管理新纪元的 36 部经典著作集粹》
(美)乔·L.皮尔斯、约翰·W.纽斯特朗 编 东方慧 译
定价:28.00 元
- 2.《管理宗师:世界一流的管理思想》
(英)安德泽杰·胡克金斯基 著 王宏方 译
定价:24.00 元
- 3.《创业之路:自己当老板所面临的 76 项抉择和 26 种结果》
(美)大卫·E.雷、克利格·R.希克曼 著 胡英坤 译
定价:21.00 元
- 4.《商战法则:全球商务礼仪透析》
(美)南·利普托特 著 李卫军等 译
定价:28.00 元
- 5.《第三资源:智力资本及其管理》
(英)安妮·布鲁金 著 赵洁平 译
定价:14.00 元
- 6.《超越数字:成功企业的取胜之道》
(美)威廉·L.西蒙 著 陆正飞 主译
定价:23.00 元

☆ 市场大师

7.《企业万能:面向企业能力理论》

(丹麦)尼古莱·J.福斯、克里斯第安·克努森 编 李东红 译

定价:18.00 元

8.《协作制胜:成功的团队管理》

(英)尼克·海伊斯 著 李靖坤、路文勇 译

定价:16.00 元

9.《经营透视:企业分析与评价》

(美)克雷沙·帕利普、维克多·伯纳德、保罗·希利 著 李延钰
等 译

定价:22.00 元

10.《会计精要:管理者必读的教程和案例》

(美)威廉·J.小布鲁斯 著 陆正飞 主译

定价:45.00 元

二、市场营销姊妹篇

1.《营销秘诀:顶尖高手的倍增法则》

(美)查尔斯·B.罗思、罗易·亚利山大 著 蔡得久 译

定价:24.00 元

2.《营销戒律:致命的 172 条营销神话》

(美)科文·J.克兰希、罗伯特·S.舒尔曼 著 东方慧 译

定价:20.00 元

三、实战投资经典译丛

1.《交易规则 II:通往成功之路的新策略》

(美)威廉·F.恩格 著 盛业丹等 译

定价:18.00 元

2.《炒股绝招:如何精明地选购股票》

(美)斯蒂芬·利特尔 著 赵正斌等 译

定价:28.00 元

3.《生财有道:好人致富的百验真经》

(美)阿德里安·G.伯格、米尔顿·格瑞拉 著 王茵茵等 译

定价:16.00 元

4.《市场大师:期货交易成功之道》

(美)杰克·伯恩斯坦 著 马向等 译

定价:15.00 元

以上图书,均已出版。欢迎垂询,欢迎订阅。邮购请加 15%
邮挂费。

电话:0411-469 2996, 467 0527

传真:0411-468 5925, 467 9248

信址:大连市东北财经大学出版社开发部

邮编:116025

E-mail: dufep@pub.dl.lnpta.net.cn